

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 5(24)-2016



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

Свидетельство о регистрации
средства массовой коммуникации
Эл № ФС77-45777
от 07 июля 2011 г.

Редакционный совет:

*Зарайский А.А., доктор филологических наук, профессор,
Смирнова Т.В., доктор социологических наук, профессор,
Федорова Ю.В., доктор экономических наук, профессор,
Плотников А.Н., доктор экономических наук, профессор,
Постюшков А.В., доктор экономических наук, профессор,
Долгий В.И., доктор экономических наук, профессор,
Тягунова Л.А., кандидат философских наук, доцент*

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 5(24) (май, 2016). Сайт: <http://www.iupr.ru>

© Институт управления и социально-экономического развития, 2016

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

*Амплиев Е.А.
студент 4 курса
институт компьютерных технологий
и информационной безопасности
Южный федеральный университет
Шилов А.К., к.техн.н.
доцент*

*кафедра «Безопасности информационных технологий»
Россия, г. Таганрог*

СОВРЕМЕННЫЕ УСТРОЙСТВА, ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЗАЩИТУ ОТ УТЕЧКИ ИНФОРМАЦИИ

В статье рассматриваются различные устройства и технологические методы нейтрализации каналов утечки информации в помещении с целью её защиты.

Ключевые слова: средства, система, информация, безопасность, кража, устройство, техника.

*The article discusses the various devices and technological methods of neutralization of information leakage channels in the room to protect her.
Keywords: tools, system, information, security, theft, device, equipment.*

Самыми важными для реализации политики безопасности на каком-либо предприятии, объекте являются технические методы защиты информации. Они применяются для нахождения закладных устройств в помещении, устройств, способных украсть данные. Такие средства наиболее применительны для информационной безопасности помещения, в котором ведутся переговоры, обсуждение важной информации между людьми.

Одним из важнейших вопросов обеспечения защиты, является выбор аппаратуры. Варианты такого оборудования: генераторы радиопомех, устройства защиты телефонной линии, фильтры сетевой помехоподавляющей и другие. В первую очередь при подборе техники необходимо учесть её взаимное влияние друг на друга. Для этого необходимо знать особенности устройств защиты, изучать по ним литературу или же воспользоваться помощью специалиста.

Защита помещения обеспечивается различными видами вибро-акустического зашумления. Они обеспечивают защиту речевой информации, находящейся внутри помещения, от прослушки различными системами. Происходит маскировка речи за счет широкополосного шума, который невозможно отфильтровать.

Наиболее вероятным способом утечки информации наравне с ПК

являются телефонные линии. Техника предохранения телефонных линий нейтрализует прослушивание и звукозапись злоумышленником. Защита выполняется в виде помех различной частотности, генерируемых в линию связи. Так же возможно управление потреблением тока в линии в момент активности, что позволяет снизить качество сигнала для прослушивающих устройств и заблокировать запуск звукозаписывающей техники.

Технические средства защиты электронных систем используются в любой организации. Кража информации становится невозможной благодаря маскирующим устройствам.

Использованные источники:

1. Бузов Г.А. и др. Защита от утечки информации по техническим каналам: Учебное пособие.-М.: Горячая линия –Телеком, 2005.-416 с.
2. Меньшаков Ю.К. Защита объектов и информации от технических средств разведки. – М: МГГУ, 2002.-395с.
3. Соколов А. В., Шаньгин В. Ф. Защита информации в распределенных корпоративных сетях и системах. - М.: ДМК пресс, 2009. – 616 с.
4. Торокин А.А. Инженерно - техническая защита информации. Учебник. – М.: Гелиос АРВ, 2005. – 960 с.

Амплиев Е.А.

студент 4 курса

*институт компьютерных технологий
и информационной безопасности*

Южный федеральный университет

Шилов А.К., к.техн.н.

доцент

кафедра «Безопасности информационных технологий»

Россия, г. Таганрог

РАССМОТРЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РЕЧЕВОЙ (АКУСТИЧЕСКОЙ) ИНФОРМАЦИИ

В статье рассматриваются различные структуры и технологические методы обеспечения защиты акустической информации с помощью специализированных устройств.

Ключевые слова: безопасность, средства, система, информация, канал, устройство, метод, техника.

The article discusses the various structures and technological methods of ensuring the protection of acoustic information using specialized devices.

Keywords: security, tools, system, information, channel, device, method, technique.

Одной из важнейших задач по обеспечению информационной безопасности объектов технической защиты информации является защита акустической информации. Это обусловлено тем, что процесс обсуждения

служебных вопросов предполагает наличия в нем конфиденциальной информации, информации ограниченного доступа. Получение злоумышленником этой информации может происходить достаточно "оперативно" во время её оглашения (среди сотрудников организации). Объектами технической защиты акустической информации являются научные, военные, промышленные учреждения, системы государственного управления и другие объекты. При этом защите подлежат:

- помещения, предназначенные для обмена информацией ограниченного доступа в устной форме;
- помещения, которые необходимо использовать для проведения переговоров, но не предназначенных для этого;
- другие возможные открытые площадки.

При решении задач защиты акустической информации руководствуются нормативно-методическими документами Государственной технической комиссии при Президенте Российской Федерации и другими ведомственными документами, основанные на их основе. Органы разведки различной принадлежности могут воспользоваться широким набором портативных устройств акустической разведки для перехвата конфиденциальной информации по различным каналам утечки. В качестве устройств акустической речевой разведки выступают:

- портативные средства звукозаписи;
- направленные микрофоны;
- закладные устройства с датчиками микрофонного типа;
- средства дистанционного прослушивания на лазерной основе.

Задачи по защите информации от средств акустической разведки решаются путём совершенствования различных пассивных и активных методов обеспечения информационной безопасности. Достаточно распространенными способами являются:

- использование специальных материалов;
- установка сложных конструкций;
- задействие других специфических технических решений.

Для обеспечения конфиденциальности речевой информации применяются:

- материалы, обеспечивающие звукоизоляцию выделенных помещений (такие как: прокладки, вязкоупругие заполнители, гильзы, коробки, трубы тепло и водоснабжения, акустические фильтры, глушители звука и другое);
- системы активной маскировки, предназначенные для уменьшения разборчивости перехваченного речевого сигнала;
- средства подавления звукозаписывающих устройств.

На сегодняшний день рынок с подобными средствами считается достаточно развитым. Они позволяют решать задачи защиты речевой информации в выделенных помещениях и значительно усложняют ее перехват злоумышленником в аудиториях, изначально не предназначенных для ведения закрытых переговоров. Следует учесть то, что со временем

подобная аппаратура стремительно развивается в направлениях удешевления, повышения функциональных возможностей и уменьшения фактора ее присутствия на объекте защиты. Поэтому производить выбор стоит с особой внимательностью, так как при выборе наиболее современных устройств можно обеспечить большую степень защищенности объекта.

Использованные источники:

1. Сидорин Ю.С. Технические средства защиты информации: Учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2005. 141 с.
2. Технические средства и методы защиты информации: Учебник для вузов / Зайцев А.П., Шелупанов А.А., Мещеряков Р.В. и др.; под ред. А.П. Зайцева и А.А. Шелупанова. – М.: ООО «Издательство Машиностроение», 2009 – 508 с.
3. Трушина В.А. Защита речевой информации от утечки по акустическим и виброакустическим каналам: учеб. пособие. – Новосибирск, 2006. – 40 с.

***Жармагамбетова Г.О.**
старший преподаватель
КГУ имени А. Байтурсынова
Казахстан, г. Костанай*

АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Аннотация: В данной статье приводится описание исследования программных средств сетевого взаимодействия: средств настройки и управления сетями, удаленного управления и методов администрирования.

Ключевые слова: компьютерные сети, администрирование, Linux, Windows.

Администрирование компьютерных сетей – это очень трудоемкий процесс воздействия на сеть, осуществляемое для организации её функционирования по заданной программе.

Существует несколько методов администрирования компьютерных сетей, каждый из которых имеет свои правила и принципы администрирования. Нужно отметить, что методы администрирования сетей по способу их реализации бывают: физическими, системными и логическими. Каждый из этих методов используется в операционных системах Windows и Linux, следовательно, имеются сходства и различия в их реализации в данных ОС [1].

Анализ методов физического администрирования сетей

Проанализировав все методы и средства администрирования, рассмотрев все их преимущества и недостатки то можно сформулировать общие выводы:

- Существуют 3 метода администрирования сетей по способу выполнения – это физический метод, системный и логический.
- Каждая задача администрирования сети имеет свою реализацию с

помощью определенного метода и с помощью определенных средств администрирования. Физический метод администрирования компьютерных сетей подразумевает производить работу администрирования сети физически, в основном эта работа выполняется сетевыми и системными администраторами.

Проанализировав различные методы администрирования, можно сделать вывод, что для администрирования в Windows - среде лучше всего использовать метод администрирования «Центр управления сетями и общим доступом», так как им предоставляются множества функций решающие основные задачи администрирования. А метод администрирования с помощью командной строки в данной ОС мало развит, и требует знания и опыта в работе с командной строкой. Центр управления сетями и общим доступом является удобным, наглядным, эффективным методом администрирования.

Физический способ администрирования сетей с помощью командной строки больше подходит для администрирования в Linux-среде, так как в данной ОС большинство задач легко решаются с помощью командных утилит. В ОС Windows как и в ОС Linux есть так называемые программные скрипты, но их осуществление в этой системе очень сложна и занимает много опыта и времени. В этом отношении, ОС Windows уступает возможностям ОС Linux[2].

В Linux пользовательский интерфейс командной строки приближен к совершенству, в комплекте с системой идет множество полезных утилит, которые можно использовать с командной строки, а скрипты позволяют автоматизировать множество задач.

То есть, если администрирование происходит в Windows – среде, то рекомендуется лучше использовать, несомненно, метод «Центр управления сетями и общим доступом». Ну, а если в Linux – среде, то рекомендовано использовать командные утилиты администрирования сети.

Выводы и рекомендации системных средств и методов администрирования

В зависимости от применяемого метода администрирования компьютерных сетей, используют соответствующие средства администрирования сетей.

Средство ActiveDirectory – это одно из самых лучших средств администрирования сети в Windows.

Рекомендации: Средство администрирования ActiveDirectory несомненно стоит использовать для администрирования сети малых и больших размеров. Данное средство отлично подходит для администрирования сложных сетевых инфраструктур. Данное средство лучше работает в среде Windows, нежели в среде Linux. Но для более эффективной работы данного средства лучше подойдет смешанная инфраструктура сети.

Еще одним системным методом администрирования сети является

мониторинг сети. Существует множество средств мониторинга сети в различных ОС. Проанализированы системы мониторинга сети – Zabbix, PRTG и Nagios [3].

Если средство администрирует и использует Windows - сеть, то рекомендовано использовать систему мониторинга PRTG. Так как именно для данной ОС создано средство мониторинга PRTG и следовательно предоставило различные функции решения административных задач.

Если администрируется Linux – сеть, то рекомендуется использовать систему мониторинга сети Nagios.

Но в обычных сетях используется смешанная инфраструктура сети и следовательно созданы и средства мониторинга всех сетей, одним из которых является Zabbix. Данное средство предусматривает администрирование и Windows и Linux – сетей. Следовательно для мониторинга сети со смешанной инфраструктурой рекомендуется использовать именно это средство администрирования [1].

Также к системным методам администрирования относятся средства удаленного доступа, а именно проанализированы TeamViewer, Litemanager, LogMeIn Pro.

Следовательно, для рекомендации более эффективной работы удаленного администрирования подойдет средство Litemanager, но для более безопасной работы удаленного администрирования подойдет средство TeamViewer, так как эта система динамического распределения ID, а в Litemanager – статическая.

Чтобы выбрать самые эффективные, безопасные, удобные методы и средства администрирования сети, стоит для начала определить задачи администрирования, затем учесть инфраструктуру сети, и выбрать нужные средства в зависимости от необходимой задачи администрирования. Выбор методов и средств администрирования будет зависеть от предпочтений и желаний каждого администратора [4].

В ходе выполнения исследования были сделаны некоторые основные выводы:

- Администрирование сети является неотъемлемой частью работы не только администраторов, но и обычных пользователей;
- ОС Windows предоставляет больше методов и средств администрирования сетей, которые можно выбрать по нужному нам критерию;
- В ОС более развит и удобен для администрирования - физический метод администрирования сетей;
- ОС по сравнению с ОС предоставляет множество эффективных системных средств и методов администрирования, главным из которых является средство ActiveDirectory;
- Если сравнивать администрирование сетей в различных ОС, то наиболее подходящим является смешанная инфраструктура сети.

Использованные источники:

1. Кенин, А. Самоучитель системного администрирования 1, 2е издания: учеб. для фак. инф. тех и гуманитар. Вузов / А. Кенин – СПб: БХВ-Петербург, 2008. – 560с.
2. Поляк-Брагинский, А. В. Администрирование сети на примерах, 2е издание: учеб. для фак. инф. тех и гуманитар. Вузов / Поляк-Брагинский – СПб: БХВ - Петербург, 2012. – 432с.
3. Чекмарев, А. Microsoft Windows Server 2008/ Задачи администрирования., 2010, -560с.
4. Хайнт, К. Сетевое администрирование: учебн., 2006, - 350 с.

Карнаухов К.В.
студент 2-й курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Салмин А.А., к.т.н.
научный руководитель, доцент
кафедра Информационные системы и технологии
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
Россия, г. Самара

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СРЕД РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Аннотация: Произведен обзор 13 популярных редакторов кода и их сравнение по 7 критериям (дружелюбие к новичкам, мощность, расширяемость, эстетика, скорость, кроссплатформенность, цена).

Ключевые слова: программирование, разработка, редактор кода, интегрированная среда разработки

Выбор редактора кода является важным моментом при разработке программного обеспечения, поскольку выступает главным инструментом разработчика. Именно в нем он проводит большую часть времени и, безусловно, от удобства работы в том или ином редакторе, а также от его характеристик зависит качество программного продукта. Кроме того, следует отметить, что в настоящее время редакторы кода становятся все более и более настраиваемыми под удобный разработчику вид.

Для определения лучшего редактора кода проведен анализ 13 наиболее популярных редакторов, а также представлен их сравнительный анализ по шкале от 1 до 5 по следующим характеристикам:

- **Дружелюбие к новичкам** — показывает насколько легко начинающему разработчику разобраться в редакторе при первом открытии.
- **Мощность** — этот критерий зависит от встроенных функций редактора и их качества.
- **Расширяемость** — поддержка редактором плагинов и расширений.

- **Эстетика** — визуальное удобство редактора.
- **Скорость** — время запуска редактора, его производительность при работе с большими проектами / файлами.
- **Кроссплатформенность** — возможность использовать редактор на разных операционных системах.
- **Цена** — чем ниже стоимость, тем выше оценка.

Анализируемые редакторы разработки кода программного обеспечения:

1. Vim – это кроссплатформенный универсальный и мощный редактор с открытым исходным кодом, впервые выпущенный в 1991г. Может выполняться как в терминале, так и в GUI. Вместо того, чтобы просто вводить код, пользователь выбирает между режимами для ввода или выбора текста. В Vim работает поиск по регулярному выражению. Функционал Vim хорошо расширяется за счет сторонних сценариев и плагинов. Vim поставляется в комплекте с большинством Linux систем.

2. Emacs — кроссплатформенный редактор с открытым исходным кодом, впервые выпущенный в 1970г. Редактор известен своей расширяемостью, достигнутой путем загрузки индивидуальных библиотек. Один из первых редакторов, в котором была реализована подсветка синтаксиса, автоматические отступы и поддержка нескольких языков программирования.

3. Eclipse - кроссплатформенная интегрированная среда разработки (ИСР) для написания Java-приложений, но есть расширения для других языков программирования, таких как, C/C++, Ruby, PHP и т.д. Такие компании, как Google выпустили свои комплекты разработки для этой платформы, что позволяет создавать приложения для Android и App Engine.

4. Netbeans - кроссплатформенная ИСР для Java, но, как и Eclipse, может работать и с дополнительными языками программирования. Netbeans может ускорить разработку настольных приложений с drag&drop GUI Builder. С другой стороны, это сильно влияет на производительность редактора. Netbeans является бесплатным редактором с открытым исходным кодом.

5. Dreamweaver является частью пакета приложений Adobe, ориентированных на веб-дизайнеров и разработчиков. Редактор обеспечивает поддержку для самых популярных веб языков — PHP, ASP.NET, JavaScript, HTML, CSS. В нем присутствует поддержка визуального редактирования и «живого» предпросмотра. Dreamweaver доступен на OS X и Windows по подписке 600 руб/мес.

6. Visual Studio является «родной» ИСР для операционной системы Windows. Поддерживает большое количество языков (C/C++, C#, VB.NET и F#), имеет мощные возможности для автодополнения кода, проверку кода на ошибки, отладку, конструктор форм, создание схемы базы данных и многое другое. Цена начинается от \$500, но редакция Visual Studio Express

бесплатна, с ограниченным набором функций.

7. Xcode — решение от Apple для разработки OS X и iOS приложений. Он поддерживает C, C++, Objective-C, Objective-C++, Java, AppleScript, Python и Ruby. Xcode предоставляет разработчикам GUI Builder и эмулятор мобильных устройств для тестирования приложений iOS. Xcode предлагается бесплатно для разработчиков.

8. Coda — мощная ИСР для веб-разработчика на OS X. Она поддерживает (s)FTP передачу файлов, навигацию по коду, сворачивание кода, терминал и интеграцию с Git, управление MySQL, а также возможность использовать iPad для предварительного просмотра. Обычная цена составляет \$99.

9. Компания JetBrains известна производством решений для разработчиков, как например линейкой IDE для различных языков программирования (Java - IntelliJ IDEA, PHP - PhpStorm, Frontend - WebStorm, Python - PyCharm, C/C++ - CLion). Данные среды разработки предоставляют множество инструментов, необходимых разработчику: контроль версий, средства сборки, терминал, базы данных, FTP, проверка и автодополнение кода. Чтобы использовать все возможности продукта, необходимо оформить годовую подписку: \$149 для IntelliJ IDEA и \$249 для всех продуктов. Но есть и специальные редакции, распространяющиеся бесплатно.

10. TextMate является текстовым редактором общего назначения для OS X. Из функционала стоит отметить расширенную поддержку макросов, сворачивание кода, сниппеты, историю буфера обмена и управление проектами. Редактор стоит около \$50.

11. Sublime Text — это быстрый, многофункциональный, красивый и кроссплатформенный редактор кода, с поддержкой практически любого языка программирования. Он поддерживает множественное выделение, сворачивание кода, горячие клавиши, макросы, разделение экрана и проекты. Редактор просит, но не вынуждает, приобрести лицензию, что позволяет его использовать бесплатно. Лицензия стоит \$70.

12. Notepad++ - мощный и легкий редактор для Windows. Легок в освоении для начинающих, поддерживает все популярные языки программирования, разделение экрана, FTP браузер, макросы и мощные возможности редактирования текста.

13. TextWrangler — бесплатный и легкий редактор для операционной системы OS X. Он предлагает мощный функционал для поиска и замена, работы с текстом, сравнению файлов, автоматический отступ, нескольких буферов обмена, поддержку FTP и многое другое.

Результатом анализа редакторов кода, выполненного как посредством субъективной оценки, так и практической реализации приложения, является следующая сравнительная таблица:

	Первы й старт	Мощн ость	Расшир яемость	Эстетик а	Скорост ь	Кроссп латфор меннос ть	Цен а	ИТОГ
Vim	1	5	5	1	5	5	5	3,9
Emacs	2	5	5	1	4	5	5	3,9
Eclipse	3	5	5	3	2	5	5	4,0
Netbeans	3	4	5	3	1	5	5	3,7
Dreamweave r	5	2	2	4	4	2	2	3,0
Visual Studio	3	5	5	3	3	1	1	3,0
Xcode	3	5	4	5	3	1	5	3,7
Coda 2	5	5	5	5	3	1	2	3,7
Intellij Idea	5	5	5	5	4	5	3	4,6
TextMate	5	4	5	5	5	1	2	3,9
Sublime Text	5	5	5	5	5	5	2	4,6
Notepad++	5	5	5	3	5	1	5	4,1
TextWrangle r	5	4	1	4	4	1	5	3,4

С полученным рейтингом 4.6 «пальму первенства» данного сравнения разделяют Sublime Text и JetBrains IntelliJ IDEA.

В результате проведенного анализа стоит отметить, что, конечно, итоговый рейтинг полностью построен на субъективной оценке, однако полученные результаты могут дать повод задуматься о целесообразности использования возможностей того или иного редактора кода разработки программного обеспечения.

Использованные источники:

1. Интегрированная среда разработки [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki/Интегрированная_среда_разработки // «Википедия» - свободная энциклопедия.

*Колмахидзе Н.Г.
студент 2го курса магистратуры
Финансовый университет при Правительстве РФ
Россия, г. Москва*

СОЗДАНИЕ ТОРГОВОЙ СТРАТЕГИИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ

Аннотация: В статье подробно представлен процесс создания простейшей торговой стратегии на базе нечеткой логики с помощью пакета Fuzzy Logic Toolbox в Matlab. Описаны лингвистические переменные и их термы, функции принадлежности, база правил и результат нечеткого вывода стратегии.

Ключевые слова: нечеткая логика, торговые системы, Matlab

В настоящей статье зададимся целью создать торговую стратегию из двух индикаторов технического анализа MACD («Схождение/Расхождение скользящих средних») и RSI («Индекс относительной силы»), поскольку они являются одними из самых популярных среди начинающих трейдеров. Для объединения индикаторов воспользуемся инструментарием нечеткой логики в пакете прикладных программ Matlab.

В первую очередь дадим трактовку индикаторам, а также определим стратегию использования каждого из них. MACD показывает соотношение между двумя скользящими средними цены актива. Первая называется «короткой», и представляет собой экспоненциальную скользящую среднюю цен закрытия последних 12 дней. Вторая именуется «длинной» и рассчитывается за период 26 торговых дней [1]. Соответственно, индикатор считается по формуле:

$$MACD = EMA_{12}(P) - EMA_{26}(P),$$

где:

$EMA_{12}(P)$ — экспоненциальная скользящая средняя последних 12 дневных цен закрытия;

$EMA_{26}(P)$ — экспоненциальная скользящая средняя последних 26 дневных цен закрытия;

P — цена закрытия торгового дня актива.

Помимо этого, при использовании MACD вводится третья линия, так называемая «сигнальная», представляющая собой 9-дневное скользящее среднее индикатора. Сигнальная линия рассчитывается по формуле:

$$Signal = EMA_9(MACD),$$

где $EMA_9(MACD)$ — экспоненциальная скользящая средняя последних 9 значений индикатора MACD.

Принцип использования MACD прост — при нахождении индикатора выше сигнальной линии (т.е. если индикатор больше чем его сигнальная линия) следует покупать актив, при нахождении снизу — продавать.

Перейдем к определению индекса RSI. Он представляет собой индикатор перекупленности или перепроданности актива, может принимать значения от 0 до 100 и рассчитывается по формуле:

$$RSI = 100 - \frac{100}{1 + \left(\frac{U}{D}\right)},$$

где:

U — среднее значение прироста цен закрытия за последние 14 дней;

D — среднее значение снижения цен закрытия за последние 14 дней.

Интерпретация значений RSI следующая — чем ближе RSI к 100 тем актив более перекуплен, чем ближе к 0 — перепродан. Наиболее часто

используемыми являются значения 30 и 70 – нахождение индикатора ниже 30 свидетельствует о перепроданности, а выше 70 – о перекупленности [2].

Следующим шагом, для построения торговой стратегии на основе нечеткой логики, необходимо разбить значения каждого из индикаторов на категории для последующего построения функций принадлежности.

Пусть индикатор MACD характеризуется следующими тремя возможными категориями:

- **Низкий** – первая категория, при которой MACD находится ниже сигнальной линии

- **Нулевой** – вторая категория, MACD около сигнальной линии

- **Высокий** – третья категория, MACD выше сигнальной линии

Для описания заданных категорий, в предположении, что MACD находится в пределах $[-1;1]$ (где -1 соответствует ситуации, когда MACD находится «сильно ниже» своей сигнальной линии, 0 – соответствует точке их пересечения, а 1 – MACD «сильно выше»), экспертным путем выберем функции принадлежности:

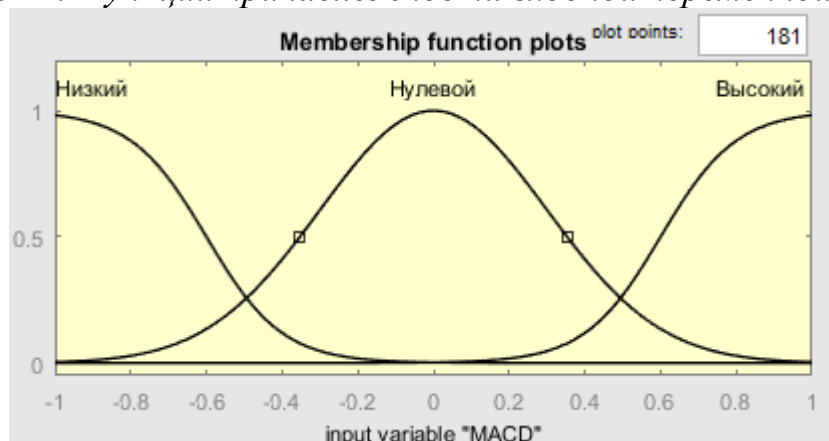
- **Низкий** – сигмоидная функция перегибом в точке -0,6 и крутизной -10

- **Нулевой** – гауссовская функция, с максимумом в точке 0 и коэффициентом концентрации 0,3

- **Высокий** – сигмоидная функция перегибом в точке 0,6 и крутизной 10

График функций принадлежности категорий индикатора MACD в пакете Matlab будет выглядеть так:

Рисунок 1. Функции принадлежности входной переменной MACD



Пусть RSI характеризуется такими тремя категориями: «перепродан», «средний», «перекуплен».

- **Перепродан** – первая категория, характеризующая перепроданность, $RSI \in [0;30]$

- **Средний** – вторая категория, перепроданность или перекупленность отсутствует, $RSI \in (30;70)$

- **Перекуплен** – третья категория, характеризующая

перекупленность, $RSI \in [70;100]$

Для описания этих категорий, экспертным путем выберем функции принадлежности:

- **Перепродан** – сигмоидная функция перегибом в точке 18 и крутизной -0,25
- **Средний** – гауссовская функция, с максимумом в точке 50 и коэффициентом концентрации 10
- **Перекуплен** – сигмоидная функция перегибом в точке 82 и крутизной 0,25

График функций принадлежности категорий индекса RSI будет выглядеть так:

Рисунок 2. Функции принадлежности входной переменной RSI



Итак, для того, чтобы определить, покупать или продавать актив в зависимости от показаний индикаторов MACD и RSI, воспользуемся алгоритмом нечеткого вывода Мамдани. Следуя алгоритму, создадим базу правил системы нечеткого вывода на основе обычной трактовки наших индикаторов [3].

Сначала для наглядности представим правила в виде таблицы, затем – пропишем в виде строк. Таблица правил принимает следующий вид, где столбцы и строки – входные переменные RSI и MACD соответственно, а их пересечение – выходная переменная «Действие с активом»:

Таблица 1. Табличное представление базы правил нечеткого вывода

		RSI		
MACD		Перепродан	Средний	Перекуплен
	Низкий	Слабая покупка	Продажа	Сильная продажа
	Нулевой	Покупка	Удержание позиции	Продажа
	Высокий	Сильная покупка	Покупка	Слабая продажа

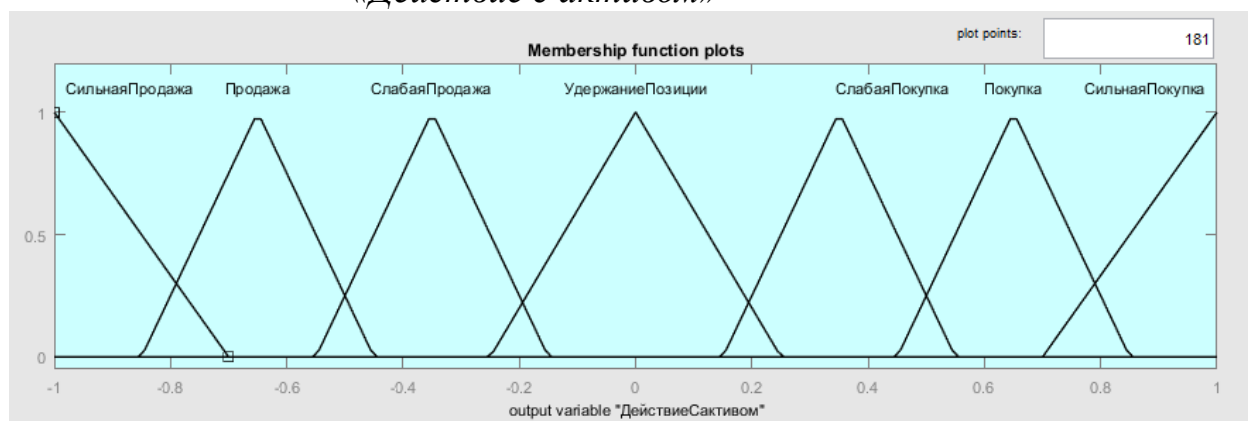
Теперь запишем правила в виде строк [4], для дальнейшего использования в пакете прикладных программ Matlab:

- 1) Если RSI **перепродан** и MACD **низкий**, то **слабая покупка**;
- 2) Если RSI **перепродан** и MACD **нулевой**, то **покупка**
- 3) Если RSI **перепродан** и MACD **высокий**, то **сильная покупка**
- 4) Если RSI **средний** и MACD **низкий**, то **продажа**
- 5) Если RSI **средний** и MACD **нулевой**, то **удержание позиции**
- 6) Если RSI **средний** и MACD **высокий**, то **покупка**
- 7) Если RSI **перекуплен** и MACD **низкий**, то **сильная продажа**
- 8) Если RSI **перекуплен** и MACD **нулевой**, то **продажа**
- 9) Если RSI **перекуплен** и MACD **высокий**, то **слабая продажа**

Таким образом, сочетание входных переменных RSI и MACD дает выходную переменную «Действие с активом». Пусть выходная переменная изменяется в пределах $[-1;1]$, где -1 – сильная продажа, 0 – удержание позиции, а 1 – сильная покупка).

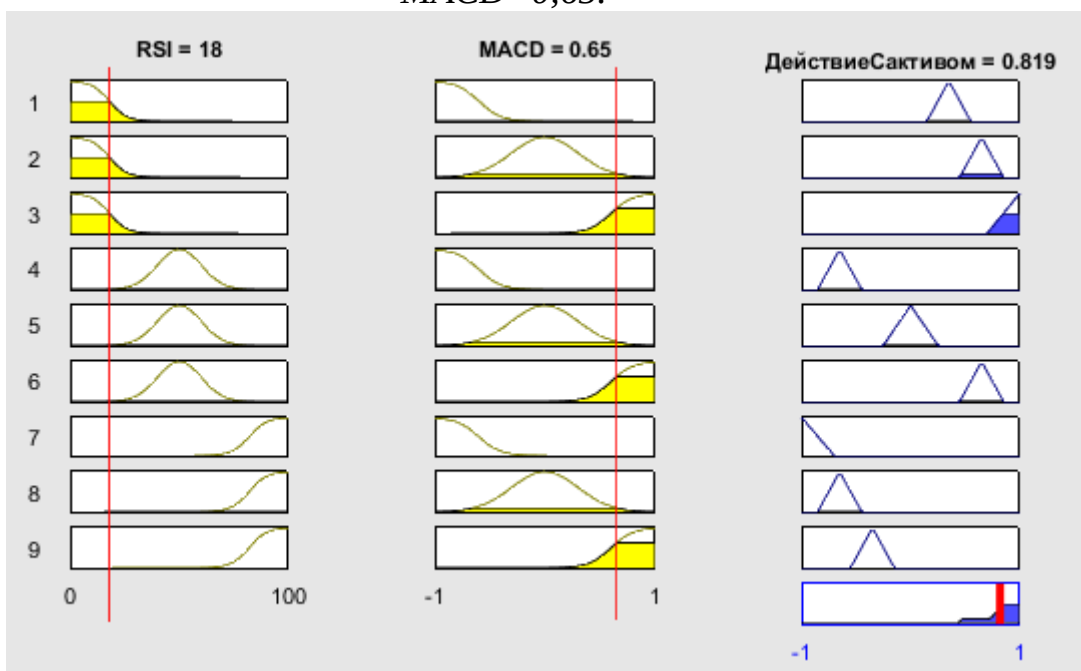
Наконец, экспертным методом построим функции принадлежности выходной переменной (в нашем примере они будут треугольными):

Рисунок 3. Функции принадлежности выходной переменной «Действие с активом»



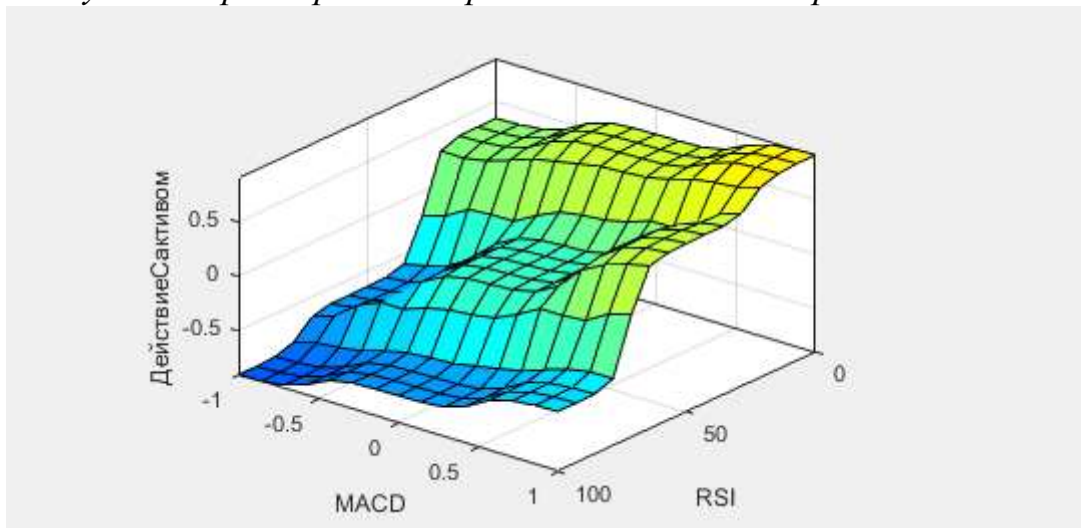
Итак, торговая модель на базе нечеткой логики построена [5]. К примеру, при входных переменных MACD высокий (допустим 0,65), а RSI перепродан (18), выходная переменная «Действие с активом» будет означать сильную покупку актива (0,819). Результат нечеткого вывода при данных параметрах отображен на рисунке:

Рисунок 4. Результат нечеткого вывода при параметрах $RSI=18$; $MACD=0,65$.



Наконец, отобразим поверхность вывода на рисунке 5. Очевидно, при каждом сочетании входных переменных $MACD$ и RSI алгоритм выдает соответствующее им значение действия с активом.

Рисунок 5. Трехмерная поверхность вывода построенной модели.



Таким образом, мы описали построение простой торговой системы на базе нечеткой логики с использованием пакета Matlab. Для реализации торговой системы в реальных условиях остается загрузить исходные данные (цены закрытия предыдущих торговых сессий) и придать значениям выходной переменной «Действие с активом» соответствующие объемы торгуемого актива: например, 0.5 будет означать покупку 10 фьючерсов на индекс RTS, а -1 – продажу десяти фьючерсов.

Инструментарий нечеткой логики позволяет описывать качественные

переменные и моделировать взаимосвязи нечетких входных данных. Однако в то же время необходимо осознавать, что её использование предполагает высокую долю субъективности при определении параметров модели, что может повлечь за собой серьезные ошибки.

Использованные источники:

1. Steven B. Achelis. Technical Analysis from A to Z: Covers Every Trading Tool... from the Absolute Breadth Index to the Zig Zag / Пер. с англ. М. Волкова, А. Лебедева. — М.: Диаграмма, 1999. — С. 30—34, 224—225. — 376 с. — ISBN 978-5-902537-13-7
2. Тони Тернер. Краткосрочный трейдинг: Руководство для начинающих. — М.: Альпина Паблишер, 2013. — С. 365 — ISBN 978-5-9614-1711-1
3. Wee Mien Cheung, Uzay Kaymak. A Fuzzy Logic Based Trading System / сборник работ 3rd European Symposium on Nature-inspired Smart Information Systems, 2007, с. 3—7
4. Елена Фиронова. Применение нечеткой логики для анализа рисков инвестиционных проектов / «Федеральный образовательный портал» 2007, [Электронный ресурс]. URL: http://www.ecsocman.hse.ru/data/152/124/1231/Fuzzy_tekst_dlya_sajta.doc (дата обращения 10.02.2016)
5. Trading with Fuzzy Logic / Sanz Prophet, 2012 [Электронный ресурс]. URL: <http://sanzprophet.blogspot.ru/2012/09/trading-with-fuzzy-logic.html> (дата обращения 10.02.2016)
6. Fuzzy Logic Toolbox. Manual. 1994-2015 The MathWorks, Inc. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mathworks.com/access/helpdesk/help/toolbox/fuzzy/index.html> (дата обращения 10.02.2016)

Куку В.А.
студент 2-й курса
факультет «Информационных систем и технологий»
Карнаухов К.В.
студент 2-й курса
факультет «Информационных систем и технологий»
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
Россия, г. Самара

ОБЗОР И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ WEB NOTIFICATIONS API

Аннотация: Произведен обзор интерфейса прикладного программирования для веб-оповещений (Web Notifications API). Представлен пример его использования.

Ключевые слова: программирование, разработка, оповещения, web notifications.

Современное общество немислимо без развития и внедрения новых

информационных систем и технологий, одно из которых связано развитием так называемых веб оповещений (Web notifications), позволяющих показывать пользователю какие-либо сообщения прямо в браузере. В ведущих браузерах, таких как: Chrome, Firefox, Opera уже поддерживается функция оповещения. Так, например, компания Google в своем продукте Chrome, начиная с 29 версии, внедрила Chrome Notification Center, что значительно расширило область использования браузера.

Причины использования веб оповещений:

- Сервисы, связанные с процедурой оповещения, становятся все более распространенными, в этой связи пользователи ожидают оповещения в том числе в веб-приложениях и на веб-сайтах.
- Центр оповещений сохраняет все уведомления в выпадающем списке. Когда пользователь будет просматривать его, он может вернуться на сайт и закончить ранее начатую задачу.
- Уведомления исполняются вне браузера. Это означает, что производители браузеров смогут адаптировать оповещения для разных устройств. Так, например, уведомление занимает много места на экране смартфона. Поэтому разработчики могут создать способ вывода оповещений вне браузера или в ненавязчивой форме.

Использовать уведомления не трудно. API веб уведомлений (Web Notifications API) дают для этого все необходимое. Для примера создадим функцию уведомления, при помощи которой появляется возможность ее вызова несколько раз.

```
1 function theNotification() {  
2     var n = new Notification("Hi!", {  
3         icon: 'icon.jpg',  
4         tag: 'note',  
5         body: 'Notification content...'  
6     });  
7 }  
8
```

Рис.1 Пример функции для вызова оповещения

Рассмотрим код, представленный на рисунке 1. Для того, чтобы создать уведомление, необходимо вызвать new Notification, где первый аргумент служит заголовком уведомления, а вторым аргументом передается объект со специальными настройками. Их 5 вариантов:

- **dir**: "ltr" или "rtl", направление текста уведомления.
- **icon**: URL до картинки, представляющей уведомление.
- **tag**: служит идентификатором для уведомления.
- **body**: Основное тело (текст) уведомления.
- **lang**: Код языка уведомления.

Из-за того, что интернет настолько открыт, невозможно разрешить использование уведомлений на каждом сайте. Поэтому, прежде чем

показывать уведомления, необходимо получить разрешение от пользователя. Сделаем это при событии нажатия на кнопку.

```
1  var button = document.querySelector('#button');
2
3  button.addEventListener('click', function () {
4
5      // If notifications are granted show the notification
6      if (Notification && Notification.permission === "granted") {
7          theNotification();
8      }
9
10     // If they are not denied (i.e. default)
11     else if (Notification && Notification.permission !== "denied") {
12
13         // Request permission
14         Notification.requestPermission(function (status) {
15
16             // Change based on user's decision
17             if (Notification.permission !== status) {
18                 Notification.permission = status;
19             }
20
21             // If it's granted show the notification
22             if (status === "granted") {
23                 theNotification();
24             }
25
26             else {
27                 // Back up if the user's browser doesn't support notifications
28             }
29
30         });
31     } else {
32         // Back up if the user's browser doesn't support notifications
33     }
34 }
35 });
36
```

Рис. 2 Запрос разрешения на показ уведомлений

На рисунке 2 приведен пример кода, который запрашивает у пользователя разрешение на использование уведомлений. Для этого используется метод `Notification.requestPermission`, который вернет строку: **granted**, **denied**, или **default**. Если это **granted**, то разрешение получено, **denied** – запрещено, **default** – запрос на разрешение был отклонен.

Главная проблема медленного развития веб-оповещений - система разрешения. Большинство пользователей полагает, что, если браузер спрашивает его, значит это должно быть опасно. Хуже всего, что пользователи часто игнорируют запрос разрешения на показ уведомлений. Можно перенаправить пользователей, которые не ответили на запрос разрешения на страницу с просьбой включить уведомления.

```

1 <p>Данный сайт использует уведомления! Нажмите "Уведомления!"
2 Ниже и разрешите браузеру их показывать. Это позволит снабдить Вас информацией для более удобного
  путешествия по сайту</p>
3
4 <button id="button">Уведомления!</button>
5
6
7 window.addEventListener('load', function() {
8     var button = document.querySelector('#button');
9
10    button.addEventListener('click', function() {
11
12        // If browser supports notifications
13        if(Notification) {
14            // If the notification is not denied
15            if(Notification.permission !== "denied") {
16                // Request permission
17                Notification.requestPermission(function (status) {
18
19                    if (Notification.permission !== status) {
20                        Notification.permission = status;
21                    }
22                });
23            }
24        }
25    });
26
27    // Set an interval so when notifications are granted or denied the browser will redirect
28    setInterval(function() {
29
30        if(Notification.permission === "granted" || Notification.permission === "denied") {
31
32            // Put the URL you want to redirect to here.
33            document.location.href = 'redirect URL';
34        }
35    }, 500);
36
37 });

```

Рис. 3 Пример страницы с просьбой включить уведомления

Код, приведённый на рис. 3, повторно делает запрос на показ уведомлений и, получив однозначный ответ, перенаправляет пользователя обратно на сайт. Это избавит пользователя от любой двусмысленности о том, для чего ему будут показаны оповещения.

Поддержка оповещений браузерами

	Chrome	Firefox	Opera	Internet Explorer	Safari
Web Notifications	22	22	25	-	6

Использованные источники:

1. Салмин А.А. Повышение эффективности интернет-маркетинговых коммуникаций // Проблемы современной науки и образования. 2016. № 3 (45). С. 69-71.
2. Уведомление [Электронный ресурс]: <https://developer.mozilla.org/ru/docs/Web/API/notification> // Mozilla Developer Network.
3. Using the Notifications API [Электронный ресурс]: https://developer.mozilla.org/en-US/docs/Web/API/Notifications_API/Using_the_Notifications_API // Mozilla Developer Network.

Матерова А.А.
студент, 3 курс
факультет «Информационных систем и технологий»
Захарова О.И., к.техн.н.
доцент
кафедра «Информационных технологий»
Поволжский Государственный Университет
Телекоммуникаций и Информатики
Россия, г. Самара

ПРОГРАММЫ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАЕМЩИКОВ БАНКА

Аннотация: в данной статье рассматривается вопрос классификации заемщиков банка. Рассмотрены способы анализа кредитоспособности заемщиков программными средствами и банковскими системами, их достоинства и недостатки. Дается краткая характеристика каждой из групп классифицированных клиентов. На основе проведенных исследований выделяются основные характеристики проблемы классификации заемщиков банка.

Ключевые слова: банк, заемщики, классификация заемщиков, программы классификации, анализ кредитоспособности.

Materova AA,
student, faculty 3 course "Information systems and technologies" Volga
State University of Telecommunications and Informatics. Russia, Samara
Zakharova OI, Ph.D., associate professor of "Information Technology"
of the department, Volga State University of Telecommunications and
Informatics, Russia, Samara

PROGRAM CLASSIFICATION BANK BORROWERS

Abstract: This article discusses the classification of the Bank's borrowers. The methods of analysis of the creditworthiness of borrowers in software and banking systems, their advantages and disadvantages. A brief description of each of the groups classified customers. Based on these studies highlighted the main features of the problem of the classification of the Bank's borrowers.

Keywords: bank, borrowers, borrowers classification, program classification, credit analysis.

Выдавая кредит заемщику, Банк всегда рискует. Перед тем, как выдать кредит, Банк должен провести анализ кредитоспособности заемщика. Раньше система проверки проходила вручную. Специалисты обрабатывали документы, проводили проверку заемщика.

Сейчас во всех банках внедрена система автоматической оценки кредитоспособности. Первичную проверку проводит система программ, на основании данных, которые вводит кредитный менеджер. Система получила название скоринг (англ. «score» - «количество набранных очков, баллов»). Программа оценки основана на численных методах статистики. Система выставляет балльную оценку, согласно данным заполненной анкеты заемщика и на основании этого анализа выносится решение – дать

запрашиваемый кредит, или нет.[1]

Существуют четыре вида скоринга:

Application-scoring , «скоринг заявки» - оценка кредитоспособности заемщиков при подаче заявки на кредит. Является самым распространенным в банковских системах. В его основе как раз и есть та самая статистическая обработка данных заемщика, проставление баллов и вынесение решения по кредиту.

Collection-scoring. Эта программа работает с невозвратными кредитами. Она дает рекомендации по возможным действиям сотрудников банка для возврата проблемных займов. В зависимости от данных, клиенту могут просто позвонить, а могут передать проблемный кредит коллекторам. По статистике, после совершения сотрудниками банка предложенных программой шагов, около половины заемщиков возвращают кредит.

Behavioral-scoring, «скоринг поведения». Эта система оценивает вероятные действия заемщиков, касающиеся финансовой деятельности. Она прогнозирует изменение платежеспособности заемщика, на основании которых можно скорректировать кредитную нагрузку для заемщика – предложить ему индивидуальный кредит или уменьшить лимит по кредитной карте. Данными для анализа, как правило, служат действия клиента за фиксированный период времени – обороты по кредитной карте, появление других кредитов.

Fraud-scoring. Это, пожалуй, самый сложный и объемный вид скоринга - оценка вероятности совершения потенциальных мошеннических действий со стороны заемщика. Система используется вместе с другими видами анализа клиента, причем, не только машинными. Большую роль тут играет объективная оценка заемщика сотрудником банка. [2]

Некоторые системы скоринга служат не только для сбора и анализа данных, но и для прогноза возможного поведения клиента. Это самообучающиеся системы. Они корректируют свою оценку будущих клиентов, на основании данных по уже существующим заемщикам.

Известные западные системы скоринга - SAS Credit Scoring, EGAR Scoring, Transact SM (Experian-Scorex), K4Loans (KXEN), Clementine (SPSS). Среди российских разработчиков выделяются Basegroup Labs, «Диасофт».

Каждый банк старается разработать собственную систему скоринга, учитывающую особенности банка – основные категории клиентов, средние суммы займа.

Скоринговые системы создавались для того, чтобы снизить издержки и минимизировать операционный риск за счет автоматизации принятия решения, сокращают время обработки заявок на предоставление кредита, дают возможность банкам проводить свою кредитную политику централизованно, обеспечивают дополнительную защиту финансовых организаций от мошенничества. [3]

В то же время скоринг имеет и ряд недостатков: часто решение системы основано на анализе данных, предоставленных исключительно

самим заемщиком. Кроме того, скоринговые системы необходимо постоянно дорабатывать и поддерживать, так как они учитывают только прошлый опыт и реагируют на изменения социально-экономической ситуации с запозданием. Настраиваемая система позволяет оперативно и гибко отслеживать всевозможные риски для банка.

Внедрение автоматической оценки позволило минимизировать риски внутрибанковского мошенничества, увеличивает скорость получения кредита. Так же внедрение систем первичного скоринга позволило совместить одновременный качественный и количественный анализ рисков.

Количественный анализ – это оценка финансового состояния заемщика.[4] Он учитывает тенденции, характеризующие изменение финансового состояния клиента и факторов, влияющих на эти изменения.

При количественном анализе учитывается уровень дохода заемщика, степень надежности организации, в которой он работает, наличие других кредитов, наличие недвижимости или автотранспорта. Что примечательно, большинство программ не учитывают в скоринговых расчетах вклады, инвестиционные счета и накопления.

Качественный анализ включает в себя информацию о заемщике, которую нельзя выразить в цифрах – семейное положение, наличие образования, должность и т.д. Чтобы проанализировать такие сведения, банк использует сторонние ресурсы – различные базы данных, а также службу экономической безопасности банка.

В разных банках количественный и качественный анализ заемщика производится на разных платформах программ, но принцип у них всех одинаковый.

По итогам набранных баллов, система относит заемщика к той или иной группе риска.

Рассмотрим основные группы заемщиков.

Группа А. Это самые надежные заемщики. Характеризуются высоким чистым доходом, значительно превышающим общие взносы на погашение кредитов. Такие заемщики имеют высокую кредитоспособность благодаря высокой ликвидности и никогда не имели просрочек по кредитам.

Группа В. Основные характеристики заемщиков в этой группе такие же или близкие к группе А, однако, прогнозируется вероятность снижения количественных и качественных характеристик. Заемщики также никогда задерживали оплату и имеют высокую кредитоспособность.

Группа С. Третья группа заемщиков – последняя в списке «хороших» клиентов. Совокупный объем доходов и расходов заемщика свидетельствуют о достижении предела в обеспечении погашения долга. Финансовое состояние ухудшилось в связи с повышением кредитной нагрузки (смена места работы и падение заработка, увеличение общего объема кредитов). У таких клиентов прогнозируется с высокой долей вероятности несвоевременное погашение задолженности по кредиту. Ликвидность по-прежнему высокая и обеспечивает погашение

задолженности.

Группа Д. Финансовое состояние заемщика нестабильно, периодически возникают проблемы со своевременной уплатой задолженности и процентов по кредиту в связи с нестабильностью доходов или ростом расходов. Чистый доход в отдельные периоды не обеспечивает уплаты задолженности и процентов по кредиту. Как правило, у таких клиентов низкий уровень ликвидности.

Группа Ф. Самые ненадежные клиенты. Финансовое состояние заемщика оценивается как неудовлетворительное: совокупный доход не может обеспечить погашение задолженности и процентов по кредитным обязательствам. Обеспечение неликвидное, что подразумевает невозможность погасить задолженность и проценты по кредиту.[5]

К отдельной группе J относят заемщиков, у которых нет достоверной финансовой отчетности, подтверждающей оценку финансового состояния - соответствующих документов и информации по оценке кредитоспособности физического в лица. Также сюда относят клиентов, у которых документы оформлены ненадлежащим образом.

Подводя итог нашему исследованию, можно сделать следующие выводы.

От правильной классификации заемщиков на первоначальном этапе обращения в банк напрямую зависит доход банка. Для наиболее объективной оценки кредитоспособности заемщика банками используются программы, что позволяет снизить субъективную оценку сотрудника, принимающего заявку на кредит.

Скоринг анализирует полученную информацию в тех критериях, от которых зависит риск невозврата займа. Но, как и всякая гибкая система, система скоринга имеет свои особенности.

Решение, принятое программой в утром, может кардинально отличаться от решения, которое она примет вечером - огромный поток информации, который скоринг анализирует, меняется в режиме реального времени. Никто не может предугадать, с какой вероятностью программа одобрит кредит на покупку мобильного телефона, но откажет в приобретении стиральной машины одному и тому же клиенту. Программа скоринга - самообучающаяся модель. И вполне возможно, что система критериев и ценностей для неё изменится в самое ближайшее время.

Использованные источники:

1. Журнал «Деньги и кредит» №7/2015, М: Финансы и статистика, 2015 г.
2. Журнал «Коммерсантъ Деньги», № 19-2016 16/05/16, М: АО «Коммерсантъ-Пресс»
3. Журнал «Молодой ученый», №12, статья Кугаевских К. В. Оценка банковского кредитования в 2015 году. М: Финансы и статистика 2015 г.
4. Лаврушин О.И. Деньги, кредит, банки, Учебник, М: : Финансы и статистика , 2007 г.
5. Белотелова Н.П. Деньги. Кредит. Банки., Учебник, 4-е изд. - М.: 2013 г.

Михайлова С.Е.
студент 4 курса
направление подготовки «Прикладная информатика»
Национальный исследовательский университет МЭИ (СФ)
Пучков А.Ю., к.т.н.
руководитель, доцент
Россия, г. Смоленск

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРОДАЖЕ МЕБЕЛИ

В статье рассматриваются бизнес-процессы взаимодействия с клиентами организации по продаже мебели. Произведен анализ существующих проблем в деятельности подобных организаций. Определены входные и выходные данные, выявили регулирующие нормативные акты и механизмы, выполняющие процесс. Разработка и внедрение веб-системы позволит расширить каналы коммуникации с клиентами и решить существующие проблемы.

Ключевые слова: организация по продаже мебели, веб-системы, автоматизация, взаимодействие с клиентами, бизнес-процессы.

In the article the business processes of interaction with the clients of the organization for the sale of furniture. The analysis of the existing problems in the activities of such organizations. Definition of input and output data, revealed normative act regulating mechanisms and operating process. Development and implementation of web-based system will expand the channels of communication with customers and solve existing problems.

Keywords: organization for furniture sales, web-based system, automation, interaction with customers, business processes .

Теория управления организацией представляет собой довольно обширный предмет для изучения и совершенствования. Это обусловлено широким спектром постоянных изменений ситуации на мировом рынке. Все время растущий уровень конкуренции вынуждает руководителей компаний искать новые методы сохранения своего присутствия на рынке и поддержания рентабельности своей деятельности. Такими методами могут быть диверсификация, децентрализация, управление качеством, управление взаимоотношениями с клиентами и многое другое.

Прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности, для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов, внедряют, как правило, для увеличения степени удовлетворённости клиентов за счёт анализа накопленной информации о клиентском поведении, регулирования тарифной политики, настройки

инструментов маркетинга. Благодаря применению автоматизированной централизованной обработки данных появляется возможность эффективно и с минимальным участием сотрудников учитывать индивидуальные потребности заказчиков, а за счёт оперативности обработки — осуществлять раннее выявление рисков и потенциальных возможностей.

Структура бизнес-процесса «взаимодействия с клиентами» были смоделирована в соответствии со стандартом IDEF0 и методологией SADT с помощью CASE - средства BPWin v. 4.1.4.

Весь процесс взаимодействия состоит из таких, как предоставление информации о товарах, сбор информации о клиенте, проверка наличия товара, составление коммерческого предложения, формирование заказа, выставление счета, заявка на отгрузку товара, подготовка к отгрузке и другие. Блок предоставление информации о товаре включает в себя ряд процессов. Сбор информации о клиенте, осуществляется по средствам личного общения клиента и менеджера по продажам, в основном выявляются предпочтения цветовой гаммы, материала, фактуры, размера, стоимости и прочего. Проверка наличия товара на складе, представляет собой взаимосвязь менеджера и персонала на складе, который в свою очередь проверяет наличие товара в торговой точке.

Процесс составления коммерческого предложения состоит из вариантов товаров для клиента предоставленных менеджером по продажам от полученной информации о предпочтениях от клиента, данный процесс является весьма субъективным.

Блок обработка заказа подразделяется на формирование заказа, выставление счета, заявка на отгрузку товара, подготовка к отгрузке. Заказ формируется менеджером, затем персонал организации подсчитывает стоимость товара и возможно доставки, последний процесс это упаковка товара и его отгрузка владельцу.

При всем данном бизнес-процессе используются входные данные такие, как информация о клиенте; выходные это проданный товар, коммерческое предложение, отгруженный товар; регламентирует процесс законодательство РФ, а в частности закон РФ "О защите прав потребителей", также устав организации и стандарты на продукцию; механизмом выступают сотрудники организации и сложившаяся система обработки заказов

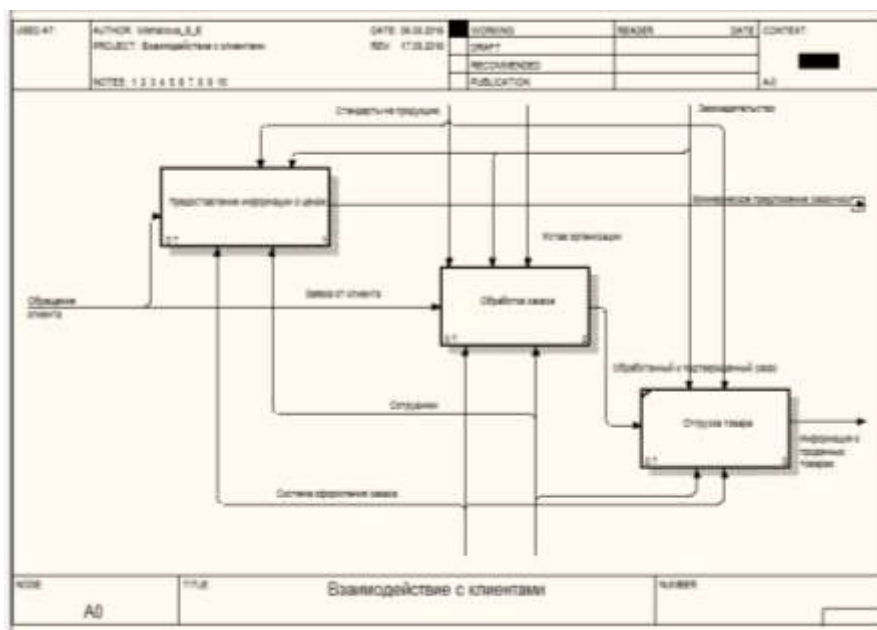


Рисунок 1 – Декомпозиция процесса взаимодействия с клиентами

Таким образом, можно сформировать ряд недостатков существующей системы: операция подбора товара осуществляется менеджерами по продажам исходя из полученной информации о предпочтениях от клиента, данный процесс весьма субъективен, так как отражает личные представления и предпочтения самого менеджера; в торговой точке не представляется возможным просмотреть весь ассортимент.

Поэтому внедрение разработанной веб-системы внесет значительные изменения в имеющиеся бизнес-процессы работы менеджера по продажам. Во-первых, в каждый бизнес-процесс взаимодействия с клиентами будет добавлен механизм разработанной программы. Данный механизм позволит облегчить работу менеджера на всех этапах бизнес-процесса взаимодействия с клиентами. Система станет неотъемлемой частью в работе менеджера, начиная помощью в хранении данных о клиентах, товарах, понравившихся товарах, отзывах клиентов, заканчивая подбором товаров.

Михайлова С.Е.

студент 4 курса

направление подготовки «Прикладная информатика»

Национальный исследовательский университет МЭИ (СФ)

Пучков А.Ю., к.т.н.

руководитель, доцент

Россия, г. Смоленск

ПРОЕКТИРОВАНИЕ БАЗЫ ДАННЫХ MYSQL ДЛЯ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРОДАЖЕ МЕБЕЛИ

В статье рассматриваются основные процесс проектирования базы данных для веб-приложения. Сформированы логическая и физическая

модель данных, проведен системный анализ выбранной предметной области. В структуре базы данных отражены особенности предметной области.

Ключевые слова: организация по продаже мебели, веб-системы, автоматизация, взаимодействие с клиентами, логическая модель, физическая модель, системный анализ, базы данных MySQL.

In the article the basic process of designing a database for a Web application. Formed logical and physical data model, conducted a systematic analysis of the selected domain. The structure of the database reflects the particular subject area.

Keywords: Organization for furniture sales, web-based system, automation, interaction with customers, the logical model, physical model, system analysis, MySQL database.

Тщательное проектирование базы данных чрезвычайно важно для безупречной работы приложения. MySQL поддерживает язык запросов SQL в стандарте ANSI 92, и кроме этого имеет множество расширений к этому стандарту, которых нет ни в одной другой СУБД.

Краткий перечень возможностей MySQL: поддерживается неограниченное количество пользователей, одновременно работающих с базой данных; количество строк в таблицах может достигать 50 млн; быстрое выполнение команд; простая и эффективная система безопасности.

Процесс проектирования БД представляет собой последовательность переходов от неформального словесного описания информационной структуры предметной области к формализованному описанию объектов предметной области в терминах некоторой модели. В общем случае можно выделить следующие этапы проектирования: системный анализ и словесное описание информационных объектов предметной области; проектирование инфологической модели предметной области - частично формализованное описание объектов предметной области в терминах некоторой семантической модели, например, в терминах Е-модели; даталогическое или логическое проектирование БД, то есть описание БД в терминах принятой диалогической модели данных; физическое проектирование БД, то есть выбор эффективного размещения БД на внешних носителях для обеспечения наиболее эффективной работы приложения.

На этапе системного анализа было проведено описания процесса взаимодействия с клиентами организации по продаже мебели.

Выбранный процесс связан с деятельностью менеджера по работе с клиентами, а именно коммуникация с клиентами. Продажа товаров осуществляется на основании запросов клиентов. Предварительно клиенты звонят в организацию, чтобы уточнить стоимость продукции или приходят в организацию. Менеджер собирает данные от заказчика, делает запрос на склад чтобы уточнить наличие требуемого товара на складе и затем выставляет коммерческое предложение клиенту. Далее на основании предоставленной информации клиент принимает решение о покупке. В случае положительного результата направляется заявка на товар. Поле

получения таковой заявки менеджер отдела продаж формирует спецификацию на данный товар, проверяет наличие данного товара на складе, отправляет подготовленную спецификацию на склад для отгрузки товара, информирует заказчика о датах отгрузки и выставляет счет.

Для формирования требований к информационному обеспечению элементов системы автоматизации необходимо выполнить моделирование в соответствии с одной из известных методологий моделирования информационных совокупностей. Логическое моделирование информационного обеспечения заключается в построении ER-модели (сущность-связь).

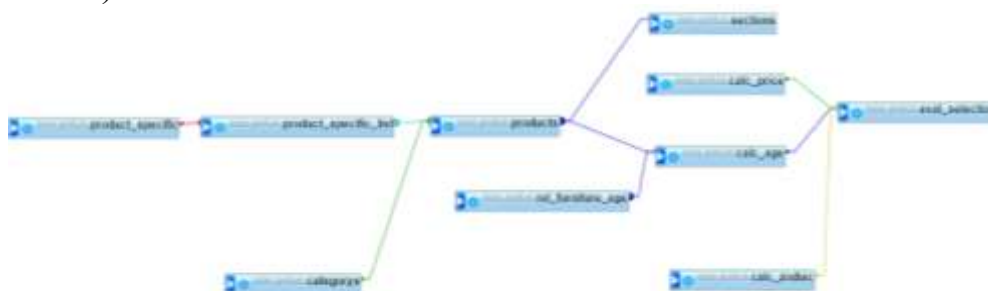


Рисунок 1-Логическая модель

Физическое проектирование информационного обеспечения заключается в описании таблиц и типов данных используемых для функционирования приложения. В системе задействована 12 таблица. На рисунке 2 представлена схема данных системы взаимодействия с клиентами. Данная схема показывает, каким образом нужно хранить все эти данные.

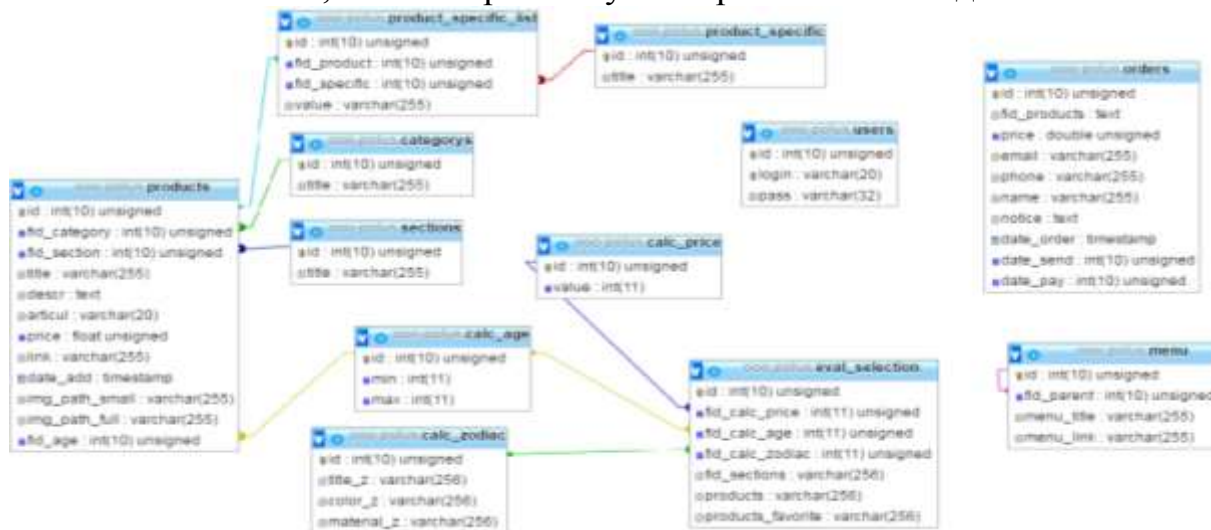


Рисунок 2 – Схема данных (физическая модель)

Таким образом, была спроектирована база данных для «Системы взаимодействия с клиентами организации по продаже мебели», которая позволит менеджеру по продажам наиболее эффективно проводить политику взаимодействия с клиентами компании, расширит каналы коммуникации. Наилучшими помощниками клиентов станут функции интеллектуального подбора товаров, возможность сделать предварительный заказ и вызвать замерщика на дом, а также наличие многокритериального поиска товаров.

*Михайлова С.Е.
студент 4 курса
направление подготовки «Прикладная информатика»
Национальный исследовательский университет МЭИ (СФ)
Пучков А.Ю., к.т.н.
руководитель, доцент
Россия, г. Смоленск*

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРОДАЖЕ МЕБЕЛИ

В статье рассматриваются технологии создания веб-систем. Обоснована значимость этапа проектирования структуры веб-приложения. Сформированы схемы навигации и структуры веб-приложения.

Ключевые слова: организация по продаже мебели, веб-системы, автоматизация, взаимодействие с клиентами, навигационная карта, структура веб-приложения, технологии создания веб-систем.

The article deals with the technology of web-based systems. Substantiates the importance of the design phase of a Web application framework. Formed navigation schema and web application framework.

Keywords: organization of the sale of furniture, web-based system, automation, customer interaction, navigation map, the Web application structure, the creation of web-based systems technology.

Важным элементом разработки веб-приложения является проектирование его навигационного интерфейса. Именно от того, каким образом будут осуществляться переходы от одного интерфейсного состояния к другому, будет зависеть скорость работы системы.

Все технологии, применяемые при создании веб-систем, делятся на два основных класса: исполняемые на клиенте средствами обозревателя Интернет (HTML, CSS, JavaScript, Flash, ActiveX и т.п.) и исполняемые на сервере средствами веб-сервера (SSI, PHP, ASP, Perl, Python и т.п.) и связанных с ним систем (MySQL, PostgreSQL, MSSQL и т.п.).

Приложения, исполняемые на сервере, практически ничем не ограничены по сложности: могут выполнять любые преобразования информации и затем формировать поток данных, который может быть визуализирован пользователю обозревателем Интернет.

Соответственно форматы данных, которые могут быть обработаны на клиенте, ограничены достаточно узким набором технологий, стандартов и определенными рамками, что позволяет унифицировать рабочее место пользователя и не требовать от него установки какого-либо дополнительного программного обеспечения кроме обозревателя Интернет на рисунке 1. Представлена схема взаимодействия клиентских и серверных технологий.

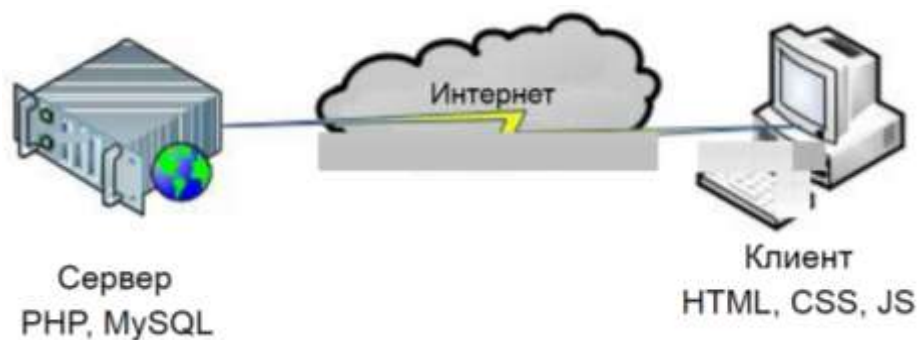


Рисунок 1- Схема взаимодействия клиентских и серверных технологий
Для «Системы взаимодействия с клиентами организации по продаже мебели» важно в проектировании структуры отразить основные функции, которые будет выполнять система:

- предоставление информации о мебельном магазине;
- предоставление информации о товарах мебельного магазина;
- возможность оформления предварительного заказа;
- вызов замерщика;
- механизм подбора.

Взаимосвязь между разделами и подразделами сайта (карта сайта) представлена на рисунке 2, а также структура веб-приложения представлена на рисунке 3.



Рисунок 2 – Карта сайта

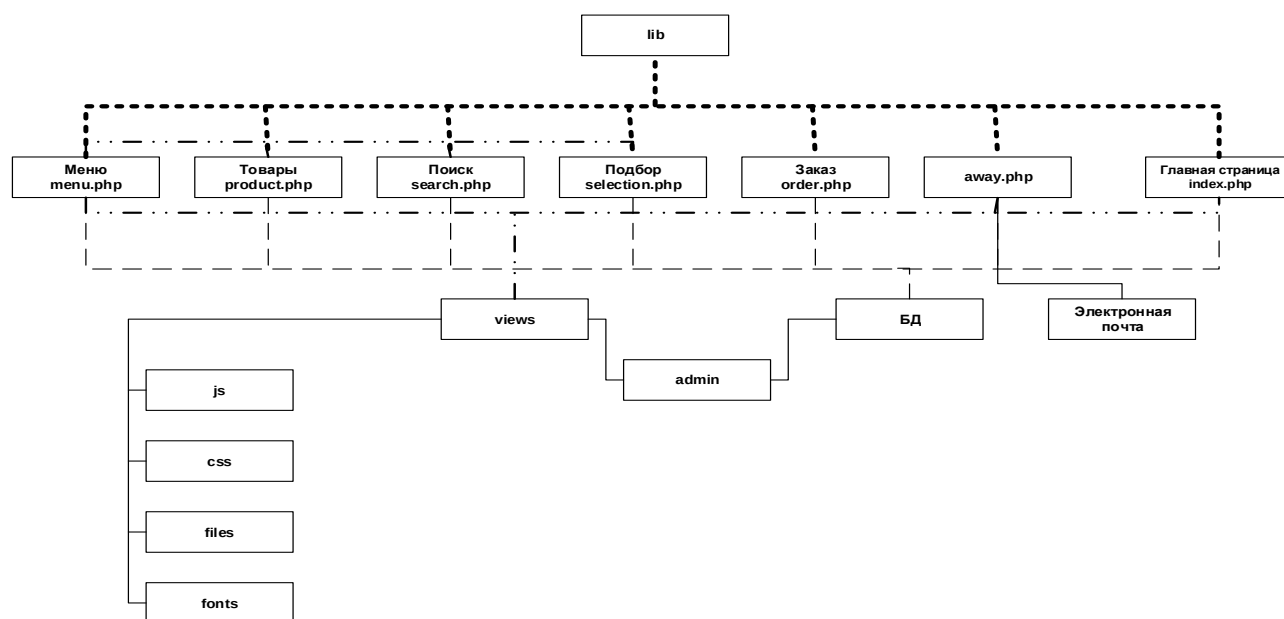


Рисунок 3 – Структура веб-приложения

Схема на рисунке 3 описывает структуру веб-приложения, а схема на рисунке 1 навигационную схему работы веб-приложения. Попад на главную страницу, клиент может открыть страницы, выводящие информацию. Чтобы найти товар, клиент может в поле поиска ввести как наименование, так и характеристику товара по которой осуществиться поиск. А самое ключевое это интеллектуальный подбор товара, который учитывает вес клиента, возраст, знак зодиак, денежные предпочтения и категорию товара.

Овчинников А. В.

студент 4 курса

Васильев В.М.

студент 4 курса

направление подготовки «Педагогическое образование»

Брянский Государственный Университет

филиал в г. Новозыбков

ВИДЫ ЭЛЕКТРОННОЙ ПОДПИСИ

Аннотация

В статье рассматривается понятие электронной цифровой подписи, такие ее виды как отсоединенная электронная подпись, присоединенная электронная подпись, электронная подпись внутри данных.

Ключевые слова

Электронная подпись, отсоединенная электронная подпись, присоединенная электронная подпись, электронная подпись внутри данных.

Annotation

The article discusses the concept of digital signature, these kinds of as a detached electronic signature attached electronic signature, the electronic signature

data inside

Keywords

Electronic signature an electronic signature is detached, the attached electronic signature, the electronic signature within the data.

В современном информационном обществе информационная культура определяется как относительно целостная система профессиональной и общей культуры человека, взаимосвязанная с культурой мышления.[1]

В мире электронных документов подписание файла с помощью графических символов теряет смысл, так как подделать и скопировать графический символ можно бесконечное количество раз. Электронная подпись (ЭП) является полным электронным аналогом обычной подписи на бумаге, но реализуется не с помощью графических изображений, а с помощью математических преобразований над содержимым документа. Электронная подпись - информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) или иным образом связана с такой информацией и которая используется для определения лица, подписывающего информацию[3] Электронная подпись – это информационный объект, создаваемый для подписываемых данных, позволяющий удостовериться в целостности и аутентичности этих данных. Электронная подпись – это формализованная структура, электронный документ, состоящий из набора обязательных и не обязательных реквизитов – атрибутов электронной подписи. В состав обязательных атрибутов как раз и входит криптографическая часть, обеспечивающая надёжную идентификацию подписываемых данных и гарантирует надёжность источника информации о подписавшем. [2]

Кроме криптографической части, электронная подпись обязательно содержит минимальную информацию о подписавшем и некоторую техническую информацию. Для прикладного использования, электронная подпись может содержать дату и время подписания, сведения для дополнительных механизмов проверки подписи, расширенную информацию о подписавшем, его полномочия и отношение к подписываемым данным, комментарии, файлы, графическое изображение собственноручной подписи и другие, функционально востребованные, данные.

Электронная подпись поможет убедиться в том, что после подписи документа конкретным человеком никто этот документ не изменит, проверит надёжность отправителя электронного письма и сохранность его содержания, однозначно определит автора статьи, опубликованной в сети Интернет, и укажет дату публикации.

Виды электронной подписи:

Электронные подписи могут быть присоединены к подписываемым данным, отсоединены от них или находиться внутри данных. Наиболее часто применяют электронные подписи к данным, хранящимся в файлах, а сама подпись относится ко всему содержимому файла.

Присоединенная электронная подпись

В случае создания присоединенной подписи создается новый файл электронной подписи, в который помещаются данные подписываемого файла. Этот процесс аналогичен помещению документа в конверт и его опечатыванию. Перед извлечением документа следует убедиться в сохранности печати. К достоинствам присоединенной подписи следует отнести простоту дальнейшего манипулирования с подписанными данными, т.к. все они вместе с подписями содержатся в одном файле. Этот файл можно копировать, пересылать и т.п. К недостаткам следует отнести то, что без использования средств криптографической защиты информации уже нельзя прочесть и использовать содержимое файла, точно так же, как нельзя извлечь содержимое конверта, не расклеив его.

Отсоединенная электронная подпись

При создании отсоединенной подписи файл подписи создается отдельно от подписываемого файла, а сам подписываемый файл никак не изменяется. Достоинством отсоединенной подписи является то, что подписанный файл можно читать, не прибегая к средствам криптографической защиты информации. Только для проверки подписи нужно будет использовать и файл с электронной подписью, и подписанный ей файл. Недостаток отсоединенной подписи - необходимость хранения подписанной информации в виде нескольких файлов (подписанного файла и одного или нескольких файлов с подписями). Последнее обстоятельство существенно осложняет применение подписи, так как при любых манипуляциях с подписанными данными требуется копировать и передавать несколько независимых файлов.

Электронная подпись внутри данных

Применение электронной подписи этого вида существенно зависит от приложения, которое их использует, например электронная подпись внутри документа Microsoft Word. Вне приложения, создавшего электронную подпись, без знания структуры его данных проверить подлинность частей данных, подписанных электронной подписью затруднительно. [3]

Таким образом, Электронная подпись – формализованный и структурированный электронный документ, предназначенный для защиты подписанной информации от подделки, содержащий в себе полученный в результате криптографического преобразования информации с использованием закрытого ключа реквизит и позволяющий идентифицировать владельца сертификата, установить отсутствие искажения информации и обеспечивает неотказуемость подписавшегося.

Использованные источники:

1. Белоус Н.Н. Проблемы и тенденции информатизации образования/Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=23056266>
2. Солоницын Ю.А. Интернет. Энциклопедия/ Ю.А. Солоницын - СПб, "Питер", 2002г.С. 258
3. Федеральный закон от 06.04.2011 N 63-ФЗ «Об электронной подписи»:

[Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru/>

4. Электронная цифровая подпись: [Электронный ресурс]. URL: <http://prospo.ru/>

*Орехов Г.С.
старший преподаватель*

*Тотолян Л.А.
студент 3го курса*

*Кузьминых А.С.
студент 3го курса*

**ФГБОУ ВО Орловский государственный
университет им. И.С. Тургенева
Россия, г. Орел**

КОРПОРАТИВНЫЕ БИБЛИОТЕЧНЫЕ СЕТИ ВУЗОВ

Анализ опыта различных стран показывает, что построение развитой информационно-образовательной системы крупного масштаба возможно только на основе корпоративной модели объединения учебных заведений. При построении современных автоматизированных информационных библиотечных систем вузов учитывается необходимость создания корпоративного информационно-библиотечного ресурса. Корпоративная библиотечная сеть вузов представляет собой сеть информационно-библиотечных центров, взаимодействующих на основе координации, кооперации, интеграции, добровольности участия и взаимной выгоды в области накопления, хранения, поиска и распространения научно-технической информации с целью полного и оперативного удовлетворения информационных потребностей высших учебных заведений по закреплённой тематике.

Ключевые слова: информационный ресурс, информационные системы, сеть, библиотечная сеть, корпорация, информация, образование, образовательный портал.

В настоящее время основным условием развития общества XXI века является образование. Образование — одна из перспективных форм экономики общества. Оно определяет общее положение государства в современном мире и роль человека в обществе. Большинство ученых утверждают, что первоочередная политика государства — образование. Роль вузовских библиотек в современном обществе в основном определяется их вкладом в развитие образования. Под библиотекой понимают особое социальное учреждение, играющее ведущую роль во многих аспектах: образовании, культуры и государственного строительства. Она как социальный институт в наибольшей мере удовлетворяет потребности общества в информации.

В настоящее время основная стратегия государства и общества

ориентирована, прежде всего, на качество образования, которое невозможно без формирования единого культурного информационно-образовательного пространства. Сегодня уже трудно представить работу учебных заведений без доступа в глобальное информационное пространство. Интернет является универсальным средством поиска информации и передачи знаний.

Информационные ресурсы вузовских библиотек становятся важной составляющей единого культурного информационно-образовательного пространства, а сами библиотеки превращаются в информационно-образовательные центры, обеспечивающие доступ к локальным и мировым информационным ресурсам.

Новые информационные технологии открыли возможность сетевого взаимодействия на уровне локальной сети вуза и на уровне мировой сети. Они оказывают существенное воздействие на качество образования. Корпоративный фактор осуществляет всё большее влияние на межличностные и профессиональные отношения, которые реализуются через новые формы взаимодействия: ассоциации, консорциумы, различные библиотечные объединения. Он становится также важным фактором позиционирования вуза на рынке образовательных услуг и формирования качественного информационно-образовательного пространства.

Процесс глобального развития с применением новых информационно — коммуникационных технологий открывает множество возможностей для современного образования, одновременно устраняя недостатки старой системы подготовки кадров. Высокая эффективность этих технологий во многом зависит от создания электронной среды для преподавания и учебы. В настоящее время вузовская библиотека является учебным центром, не только развивающим традиционные функции, но и внедряющим новые информационно — коммуникационные технологии в процесс подготовки специалистов.

В то же время развитие вузовских библиотек связано с необходимостью решать сложнейшие, принципиально иные задачи в области содержания и организации информационных ресурсов, обслуживания пользователей, кадровой политики, материально-технической базы и др. Вузовские библиотеки испытали на себе всю тяжесть ответственности за информационное обеспечение образования, подвергнувшегося коренным изменениям, вызванным вступлением в новую эпоху. Поэтому вузовские библиотеки Вьетнама остро нуждаются во внедрении новых принципов корпоративной деятельности.

Все быстрее возрастает роль вузовских библиотек в условиях информатизации общества. Вследствие этого, именно развитие образования является ключевым звеном в формировании взглядов на роль вузовских библиотек в обществе. Хотелось бы заметить что, именно повышение качества образования, удовлетворяющего требованиям индустриализации и модернизации страны, обеспечивает необходимой информацией студентов и преподавателей различных вузов.

Данная проблема присуща не только пределы нашей страны, но и всего мира в целом. Актуальность темы исследования заключается в необходимости обобщить накопленный теоретический и практический опыт корпоративного взаимодействия вузовских отечественных и зарубежных библиотек. Для того чтобы оптимизировать их деятельность, повысить уровень, создать более эффективные формы отношений между библиотечными сетями вузов и информационно – образовательными порталами.

На сегодняшний день, при организации информационного обеспечения огромную роль играют информационные ресурсы. Под ними понимается совокупность сведений, получаемых и накапливаемых в процессе развития науки и практической деятельности людей для их использования в общественном производстве и управлении. [1]

Многие специалисты считают, что библиотеки и информационные порталы выступают в роли поставщиков и производителей информационных ресурсов. Базисными видами информации в сфере высшего образования является совокупность знаний, основанных на многочисленном количестве первичных фактов, наблюдений, действий и т.д. Поэтому проблема по правильному формированию и упорядочению системы информационного обеспечения послужило к созданию корпоративных библиотечных сетей и информационных порталов. [2]

В настоящее время происходит наполнение и совершенствование систем Федеральных образовательных порталов, созданных в рамках реализации Федеральной целевой программы «Развитие единой образовательно-информационной среды». Определенные требования к порталам заключаются в следующем: функционирование 24 часа в сутки; соответствие информационных ресурсов всем уровням образования; включение сертифицированных ресурсов.

Широкое внедрение глобальной компьютерной сети Интернет в образование предопределило появление сетевых технологий обучения через Интернет. Сетевое дистанционное обучение дало толчок к развитию информационного обеспечения учебного процесса сетевых электронных библиотек, web-курсов и иных информационных ресурсов. [2]

Наблюдается процент увеличения создания электронных каталогов библиотек. Однако сохраняется проблема размерности электронных ресурсов и невозможности осуществления свободного доступа к ним со стороны всех библиотек. Поэтому, решаются вопросы создания системы электронных библиотечных ресурсов и федерального депозитария электронных средств учебного назначения.

Современная библиотека вуза отвечает за обеспечение интерактивных сервисов. В настоящее время библиотека выполняет структурные функции: электронная доставка документов, выход на образовательные порталы, электронные полнотекстовые коллекции, собственный веб - сайт.

Вузовские библиотеки не только вовлечены в глобальные процессы, но

и являются их активными проводниками. Развитие библиотек немислимо без активного участия в обществах, ассоциациях, консорциумах, таких, как РБА, LIBNET, АРБИКОН, КСМБ, КБС МОСВУЗ, КБС ХИМВУЗ и др. Опыт американских университетских библиотек показывает, что в среднем каждая из них участвует в 4–6 консорциумах.

Создание и функционирование единой информационно-образовательной среды российского высшего образования придает подготовке специалистов то новое качество, которое делает ее современной, отвечает потребностям и перспективам научно-технического развития в условиях модернизации и информатизации образования.

В заключение хотелось бы отметить, что основной целью корпоративных библиотечных сетей вузов и информационно - образовательных порталов является повышение эффективности учебного процесса и научно – исследовательских работ, проводимых в вузах. [3]

Важно отметить, что значение вузовских библиотек возрастает и определяется не только показателями библиотечного фонда и количеством подписанных периодических изданий, но и широким доступом к информации. Современная вузовская библиотека характеризуется принципами комплексности, разумным сочетанием традиционных и электронных видов ресурсов, удовлетворением информационных потребностей пользователей, динамичностью и практичностью в своей деятельности, которые отвечают всем требованиям для плодотворного развития и сотрудничества корпоративных библиотек вузов и информационных порталов по всему миру.

Использованные источники:

1. Замуруев Э. Н. Корпоративные библиотечные сети вузов и информационно - образовательные порталы: статья. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=libraries&id=1364&start=1
2. Сунгатулина А.Ф. информационные ресурсы вузовских библиотек: учебное пособие. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.ifapcom.ru/files/Monitoring/sungatullina_infres_vuz_lib.pdf
3. Юдин, В.В. Библиотечный комплекс вуза для дистанционного образования // Библиотека и доступность информации в современном мире: электронные ресурсы для науки, культуры и образования: Матер, докл. Десятой Междунар. Конф. «Крым 2008»: Судак, 7-15 июня, 2008 г.

Пехтерева Д. Е.
студент 2-й курса
факультет «Информационных систем и технологий»
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
Россия, г. Самара

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В БИЗНЕСЕ

Аннотация. В статье рассматривается применение различных информационных технологий в бизнес индустрии.

Ключевые слова: информационные технологии, бизнес, маркетинг, Интернет, технологии, облачные вычисления.

Annotation. The article discusses the use of various information technologies in the business industry.

Keywords: information technology, business, marketing, Internet, technology, cloud computing.

Термин «Информационные технологии», иначе «ИТ» обозначает различные процессы, связанные с вычислительными технологиями, такими как сети, аппаратные средства, программное обеспечение, Интернет, или людей, которые работают с этими технологиями. Современные компании имеют ИТ-отделы для управления своей вычислительной техникой, сетями и другими техническими областями своего бизнеса. Работа в данном отделе включает в себя компьютерное программирование, администрирование сетей и компьютерной техники, разработка сайтов, техническую поддержку, а также многие другие задачи смежных профессий.

Внедрение в работу информационных технологий это путь к успеху в бизнесе. Инновации в бизнесе имеют тот же эффект как когда-то пар в промышленной революции.

На самом деле, трудно представить себе любой бизнес, который не пользуется преимуществами цифровой революции. Даже сельские хозяйства используют компьютеры для производственного, финансового планирования, исследования по техническим вопросам, закупок.

В настоящее время формула для успешного бизнеса проста: необходимо внедрять информационные технологии.

Информационные технологии способствуют инновациям в бизнесе. Благодаря им разрабатываются более умные приложения, улучшается хранение данных, увеличивается скорость обработки, а также возможности широкого распространения данных. Инновации позволяют бизнесу работать эффективнее. Нововведения увеличивают стоимость, повышают качество и производительность.

Инновации с помощью информационных технологий создали следующие радикальные изменения в бизнесе:

- Интернет-магазины более эффективны, чем покупки в реальном магазине.

- Цифровой маркетинг эффективнее, по сравнению с рекламой в газетах, на телевидение или радио, из-за их высокой стоимости.
- Социальные сети помогают сэкономить время.
- Технология VoIP связи является более эффективной, чем классическая телефония.
- Облачные вычисления являются более эффективными, чем частные компьютерные сети.

Научно-техническая революция помогла улучшить предприятия в некоторых аспектах:

1. Информационные технологии дали бизнесу инструменты для решения сложных задач.

Улучшение аппаратных средств (больше памяти, более быстрый процессор, более четкие визуальные дисплеи и т.д.) в сочетании с более умными программами упростили исследование данных, их анализ, и планирование. Многие инструменты, стали доступными для решения сложных задач.

2. Информационные технологии позволяют компаниям принимать более обоснованные решения.

Для того чтобы принимать правильные решения в бизнесе необходимо опираться на исследования рынка. Это может быть реализовано путем привлечения других компаний, специализирующихся на исследованиях рынка с помощью видео конференций. Анализ общественного мнения можно проводить, используя различные форумы и социальные сети, а так же с помощью онлайн опросов, для того что бы получить обратную связь с клиентом. Так же для анализа рынка можно использовать такие инструменты как: Microsoft Dynamics CRM, Google Analytics и др.

3. Информационные технологии улучшили маркетинг.

Интернет-маркетинг с помощью онлайн рекламы (SEO, PPC, Facebook Ads) способен гораздо более точно, в отличие от традиционного, выполнить поиск целевой аудитории, выявить их потребности, и строить маркетинговую кампанию, так чтобы убедить их купить. Очень трудно понять сколько людей читает газетное объявление, но легко определить количество людей, проследовавших за ссылкой на рекламном баннере.

Также специалисты по маркетингу на постоянной основе используют такие интернет ресурсы как:

Ведение блога: многие специалисты по маркетингу участвуют в создании и управлении блога для своей компании.

Компьютеризированные презентации: маркетологи часто отвечают за создание маркетинговых презентаций с использованием, например, PowerPoint или подобных приложений.

Работа с клиентами: компании часто используют сложные приложения такие как CRM для отслеживания всех типов контактов с клиентами, в том числе продажи, презентаций, покупки, жалобы и многое другое.

Email связь: профессионалов в области маркетинга часто использую

электронную почту для коммуникации с клиентами, а также для массовых рассылок.

Графический дизайн: Маркетологи, которые участвуют в разработке рекламных и сопутствующих материалов, таких как брошюры и информационные бюллетени, для их компаний, обязаны хорошо разбираться в использовании графических приложений таких как: InDesign, PhotoShop и многие другие.

Веб – сайты: так же необходимы для развития бизнеса. В организациях, специалисты по маркетингу, обрабатывают все аспекты создания веб - сайта, включая дизайн, программирование, безопасность, развитие контента и многое другое.

Социальные медиа: Специалисты должны использовать популярные социальные медиа - технологии в качестве инструмента для привлечения новых клиентов. Маркетологи часто несут ответственность за создание и управление страницами Facebook и Twitter для своих компаний, публикации видео контента на YouTube, а также создание профилей LinkedIn для ключевых сотрудников компании.

4. Информационные технологии для улучшения поддержки клиентов.

Клиенты в любое время могут обратиться в компанию за получением какой-либо информации с помощью таких каналов связи как телефон, электронная почта, социальные медиа-платформы, вебинары, и так далее. Кроме того, системы управления взаимоотношениями с клиентами помогают компаниям понять их поведение.

5. Информационные технологии улучшили управление ресурсами.

Облачные вычисления предлагает бизнесу множество преимуществ. Позволяет установить виртуальный офис на любое устройство, что дает возможность получения доступа к их программного обеспечения корпоративного уровня, в любом месте, в любое время. Переход на облачные вычисления могут снизить затраты на управление и обслуживание ИТ-систем.

При стихийных бедствиях, сбоях в подачи электропитания или при других кризисах, можно быть уверенным в том, что резервные данные хранятся в облаке будут защищены и вы сможете легко и быстро возобновить работы компании.

Все выше сказанное, еще раз свидетельствует о том, что внедрение и развитие информационных технологий применительно к бизнес сообществу способствует реализации главных концепций любого предприятия, в том числе связанных с увеличением прибыли за более короткий отрезок времени и с минимальными затратами.

Использованные источники:

1. The Importance of Information Technology In Business Today [Электронный ресурс]. URL: [http://www.business2community.com/ //Business 2 community](http://www.business2community.com//Business%20community)
2. Салмин А.А. Применение технологии Business Intelligence для управления бизнес-процессами предприятия // Актуальные проблемы гуманитарных и

*Посашкова А.Д.
студент, 2-й курс
факультет «Информационных систем и технологий»
Карнаухов К.В.
студент, 2-й курс
факультет «Информационных систем и технологий»
ФГБОУ ВО «Поволжский государственный университет
телекоммуникаций и информатики»
Россия, г. Самара*

ПЛОСКИЙ ДИЗАЙН: ТРЕНД ИЛИ РЕВОЛЮЦИЯ?

Аннотация: Произведен обзор популярного стиля в дизайне интерфейсов – плоский дизайн. Рассмотрены его сильные стороны.

Ключевые слова: дизайн, плоский дизайн, проектирование интерфейсов

Так часто, новые пути решения задач проникают в нашу жизнь и рабочие привычки. Причиной этого может быть изменение личных предпочтений, новые технологии или просто желание следовать тенденциям и моде. Относительно новой «привычкой» в веб-дизайне стал плоский подход к нему, который описывает 2D конструкцию на 2D экране.

В настоящее время веб-индустрия меняется так быстро, что новые технологии и методы работы всплывают практически еженедельно, подтверждая актуальность представленной области.

В общем случае тренд или тенденцию применительно к веб-технологиям можно описать, как общее направление, в котором происходят развития и/или изменения. Данный факт полностью подтвержден для трендов веб-дизайна, поскольку часто определенное движение в этой области собирает некоторую критическую массу, а затем все остальные или принимают, или отвергают его.

Стоит отметить, что в индустрии дизайна у трендов есть несколько преимуществ. Прежде всего, они помогают разработчикам аккуратнее прогнозировать, в каком направлении будет развиваться индустрия. С другой стороны, не известно, как долго продержится тот или иной тренд. Поэтому не стоит следовать им вслепую. Всегда необходимо убедиться, что целевая аудитория готова к такому дизайну.

Следует также отметить, что плоский дизайн — дизайн интерфейсов программного обеспечения, представленный как противоположность сквоморфизму и подчёркивающий эффект простоты и утонченности. В этом случае дизайн без текстур, теней, градиентов и трехмерных аспектов называют плоским.

Плоский веб-дизайн является честным, который признает двумерный характер любого монитора и не пытается добавить любые трехмерные

эффекты. Он дает пользователю понять, что взаимодействует ни с чем иным, как с плоским экраном. Вместо имитации трехмерных объектов, известных пользователю из реальной жизни, плоский дизайн предоставляет использование цветов, типографии, много свободного пространства и строгую систему сетки для четкого и удобного интерфейса. Плоский дизайн свежий, чистый, светлый, современный и идет рука об руку с другими тенденциями в веб-дизайне, как, например, использование типографии и свободного пространства. Кроме того, яркие цвета снова возвращаются в сознание современных дизайнеров. Также плоское исполнение дизайна не только очень привлекательно, но и очень полезно, если все сделано правильно. Плоский дизайн прост и сводится к минимуму. Идея состоит в том, чтобы удалить все отвлекающие элементы дизайна и сосредоточить внимание пользователей на содержании.

Плоский дизайн излучает эффективность. Через отсутствие отвлекающих моментов, поле зрения пользователя непосредственно обращено на существенные части сайта. Благодаря этому пользователь может достичь своих целей в короткий промежуток времени. Если убедить пользователей, что они найдут то, что они ищут — даже прежде, чем они начали искать — это позволит преодолеть огромные препятствия с точки зрения лучшей конверсии.

Последнее, но не менее важное — плоский дизайн легко масштабируется. Мобильный интернет становится все более и более важным, а значит важно, как продукт будет выглядеть на экранах различных размеров. В то время как реалистичные изображения и другие эффекты достаточно трудно изменить в размерах, элементы плоского дизайна, такие как цвет и типография, могут легко адаптироваться к меньшим экранам.

Вместо того, чтобы использовать стильные кнопки, в плоском веб-дизайне смело используются яркие цветные ссылки. Фоновое изображение меняется на простой цветовой фон. Кроме того, различные области контента могут быть легко определены через различные устройства с помощью различных цветов.

Использованные источники:

1. Плоский дизайн [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki/Flat_Design // «Википедия» - свободная энциклопедия.
2. Салмин А.А. Повышение эффективности интернет-маркетинговых коммуникаций // Проблемы современной науки и образования. 2016. № 3 (45). С. 69-71.
3. Салмин А.А. Анализ интернет-технологий современной электронной торговли // В сборнике: Теоретические и прикладные вопросы науки и образования сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 16 частях. 2015. С. 138-139.

Устинова М. В.
студент 2 курса
Институт бизнеса и дизайна
факультет «Высшая Школа Брендинга»
Россия, г. Москва

БРЕНДИНГ ПОЛИТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

В статье рассматривается брендинг общественных политических организаций, а так же влияние условий интерактивного коммуникационного общества на политические организации. Рассмотрена необходимость выхода на новый уровень взаимоотношений со своими избирателями. Брендинг политических организаций весьма актуальная и интересная тема, не смотря на то, что понятие бренд появилось относительно недавно. В примерах истории мы можем видеть, как многие представители власти пользовались методами и элементами, которые сегодня можно отнести к брендинговому подходу. Особое внимание уделяется политическим дизайну и символам.

Ключевые слова: брендинг, политика, политический брендинг, брендинг политических организаций, бренд-дизайн в политике, политические коммуникации, политическая борьба, политические символы.

The article discusses branding of public political organizations, as well as the impact of interactive communication society on political organizations. The necessity of building relevant relationships with prospect voters is researched. Branding of political organizations is an emerging topic, despite the fact that the concept of the brand itself appeared relatively recently. In historic retrospective one can see how many officials used techniques and elements that today can be attributed to branding approach. Particular attention is paid to political design and symbols.

Keywords : branding , politics, political branding , branding political organizations , brand - design policy politicheckie com - munication , political struggle , political symbols .

Брендинг политических организаций в современном обществе.

По определению политическая деятельность является заметной и неотъемлемой частью жизни государства. Разумеется, политика не может быть оторвана от общественных процессов, однако в настоящее время, которое характеризуется изменением коммуникационных парадигм и существенным ускорением информационных процессов, все чаще становится заметно, как политические силы отстают от запросов граждан, теряют с ними обратную связь.

Для начала, рассмотрим несколько традиционных определений «политической организации»: 1. «Это вид общественной организации, созданной на основе совместной деятельности людей с целью реализации политико-властной цели, политических интересов». [1 с. 56] 2. «Это добровольное неформальное объединение граждан со своими программными и другими организационными документами и определенным порядком деятельности, которое участвует в политической жизни» [2]. Исходя из представленных определений, можно заметить, что так или иначе любое из них подразумевают такие понятия как «политическое устройство общества», «граждане», «избиратели», которые объединены одной идеей для достижения определенного результата, т. е. суть политической организации невозможна без её главного участника — человека. Именно люди — инициаторы тех или иных процессов, и для того чтобы добиться результата, необходимо понимать как вдохновить и стимулировать людей к определенным действиям. Сегодня социологи говорят о новом этапе общества — пост-экономическом, в котором главной целью для человека становится развитие его собственной личности и идентификации, которую проявляет через потребление символов и образов, а не товара, как такового. [3]

Традиционный подход к брендингу политических партий.

Традиционно политические партии делят по идеологическим установкам на левые, правые, центр. В исследовании типов политических партий и организации прослеживается однозначная параллель с коммерческими организациями и брендинге. Через свои символы, партии заявляют о своем позиционировании, посылают коммуникационные сигналы своим «покупателям», «конкурентам» и «акционерам». Поэтому в брендинге так же важно понимание психотипа целевой аудитории и сигналов, которые могут быть эффективно донести стимулирующую идею бренда партии.

Консервативные партии представляют собой правое крыло в спектре политических партий, выступают за ограниченное государственное регулирование в сфере экономики и социальной сфере. Сюда относятся Консервативная партия Великобритании, Белорусский христианско-демократический союз. Основные традиционные цвета: синий и черный.



*Рисунок No1. Логотип
Консервативной партии
Великобритании*



*Рисунок No2. Логотип Белорусского
христианско-демократического союза*



*Рисунок No3. Логотип
Радикальной партии во
Франции*



*Рисунок No4. Логотип
итальянская
республиканской партии*



*Рисунок No5. Логотип
Свободной
демократической партии
в Германии*

Либеральные партии это сторонники свободной торговли, развития конкуренции и внутреннего рынка. К либеральным партиям принадлежат Свободная демократическая партия в Германии, Радикальная партия во Франции, Итальянская республиканская партия. В эмблеме используется традиционная символика, например символ республиканцев — лист плюща. Немецкая же партия демонстрирует современный и инновационный подход.

Социал-демократические партии отстаивают усиление государственного вмешательства в экономику, включая частичную национализацию и финансирование социальных программ за счет увеличения прогрессивных налогов. Основное внимание они уделяют социальной защите граждан. Примеры таких партий: Лейбористская партия Великобритании, социалистические партии Франции, Италии, Испании, социал-демократические партии в Германии и Скандинавских странах и другие. Большинство партий использует в качестве символа розу.



*Рисунок No6. Логотип
Лейбористской партии
Великобритании*



*Рисунок No7. Логотип
социалистической партии
Франции*



*Рисунок No8. Логотип
социалистической партии
Италии*



*Рисунок No9. Логотип
Лейбористской партии
Великобритании*



*Рисунок No10. Логотип
социалистической партии
Франции*



*Рисунок No11. Логотип
социалистической партии
Италии*

Зеленые появились на политической арене в 60 - 70-х годах XX столетия. В политических программах ключевыми вопросами являются охрана окружающей среды, отказ от ядерного оружия и атомных электростанций, борьба за мир, защита прав женщин. В визуальной идентификации абсолютное большинство использует зеленый цвет и растительные мотивы.



Рисунок No12. Логотип
Зеленой партии в Германии



Рисунок No13. Логотип
Зеленой партии в
Великобритании



Рисунок No14. Логотип
зеленой партии в Беларуси

Целевая аудитория **левых партий** (в основном коммунистических) — рабочие и простые люди, для многих важна и понятна традиционная символика серп и молот, такие партии в своих коммуникациях защищают народ обращаются к нему. Однако современное общество меняется и сегодня заметен первый тред, когда и коммунистическая партия говорит, что нет уже тех рабочих с молотом на заводах, как и крестьян с серпами. Французская коммунистическая партия в 1990-е годы претерпевала



политические изменения в партийной идеологии: от еврокоммунизма к «новому коммунизму рабочего движения».[4] Смена позиций и идеологии партии привела к тому,

что прежняя символика (традиционные «серп и молот») больше не отображала суть партии. Было принято решение заменить коммунистическую эмблему союза крестьян и пролетариата на пятиконечную звезду. Пьер Лоран, национальный секретарь ФКП: «Мы хотим смотреть в будущее. Это традиционный и почитаемый символ, но он не иллюстрирует реальности того, кто мы есть сегодня. Он не относится к новому поколению коммунистов».[5] Пришло время, чтобы одна из левых партия задумалась, насколько традиционные символы подходят ее современным избирателям.



Рисунок No15. Логотип
Коммунистической партии
Италии



Рисунок No16. Логотип
Коммунистической партии
Беларуси



Рисунок No17. Логотип
Коммунистической партии
России

Среди **крайне правых** партий выделяют три группы: неонацистские партии, националистические партии, а также партии, для которых характерно сочетание националистической идеологии и протеста против налоговой политики правительств социалистов. Все они являются сторонниками рыночной экономики и имеют общие подходы по ряду социально-политических проблем. К крайне правым относятся Национальный альянс в Италии, Австрийская партия свободы, Национальный фронт во Франции. Часто используемым символом является «Факел и пламя». Символ получил распространение среди ориентированных на фашизм партий во время и после Второй мировой войны, это стилизованной пламя или, как вариант, факел. «Пламя и факел» представляют в общем и целом не открыто национал-социалистические партии, но и не партии правых популистов.



*Рисунок No18. Логотип
Национального фронта
во Франции*



*Рисунок No19. Логотип
Национального альянса в
Италии*



*Рисунок No20. Логотип
Австрийской партии
свободы*

Возникновение

регионалистских партий обусловлено существованием противоречий между центром и периферией. В эту группу включают разнообразные партии, которые выступают за территориальную реорганизацию государства, предоставление автономии регионам. Для этих партий приоритетными являются проблемы региональной политики, защита прав этнических меньшинств. Сюда относятся Лига Севера в Италии, Баскская националистическая партия в Испании, Шотландская национальная партия в Великобритании.



*Рисунок No21. Логотип Лиги Севера в
Италии*



*Рисунок No22. Логотип Баскской
националистической партии в Испании*

Общественно-политические организации в коммуникационной среде.

В 2016 году были внесены изменения в законодательство РФ об НКО, определяющих понятие «политической деятельности», в результате общество отметило, что определение стало достаточно расплывчатым. Многие общественники раскритиковали поправки. «Политической деятельностью предложено считать всё», — написал в своем фейсбуке руководитель Комитета Игорь Каляпин. [6]

Однако, возможно, эта «расплывчатость» как раз и подчеркивает современную особенность, когда любая значимая общественная деятельность неизбежно сталкивается с политическим контекстом.

Массовый доступ в интернет дает возможность максимально и полно заявлять о своей позиции. Обмен мнениями и новостями происходит в сотни раз быстрее, проще находить сторонников и объединяться. Пользователи создают самоорганизующиеся группы, которые позволяют им удовлетворить потребность самоидентификации через определение своей принадлежности к определенному сообществу, его роли в социуме. Пример такого объединения — группа «Анонимус». Обычные интернет пользователи, объединившийся на заре становления интернета, теперь оказывают политическое влияние на весь мир. Страйкер «Mashable» отмечает: «Эта группа выросла из одежды троллей и начала заниматься политической деятельностью».



«Анонимус» — это бренд, и по мимо четкой идеи, он имеет и мощную визуальную идентификацию. Символ сообщества — маска Гая Фокса (из фильма «V значит Вендетта»). Эмблема «Костюм без головы», символизирует само движение и означает отсутствие лидера и анонимность. С точки зрения брендинга

маска достаточно сильный символ, она обезличивает, позволяет играть, маска сама по себе хорошо олицетворяет протестные движения. Дэвид Ллойд, нарисовавший маску говорит: «Маска стала брендом, своего рода удобной вывеской, которую можно использовать для протеста против тирании, и я рад, что люди ею пользуются». Таким образом маска обладает значимым признаком современного политического символа — она вовлекает.

Группа Anonymous является ярким примером того, как могут строится общественно-политические организации в новом пост-экономическом обществе.

Современный подход к брендингу политических партий.

Роль общества в политическом процессе всегда играла важную роль, только набрав критическую массу можно изменить мир и совершить революцию. К одному из первых примеров вовлекающего политического брендинга можно отнести движение «Солидарность» (независимый самоуправляемый профсоюз). Организация была оформлена в 80-ых годах,



социальным движением, оно смогло объединить разные политические силы — от католических консерваторов и правых либералов до ультралевых социалистов и анархистов, сплотил рабочих и интеллектуалов.



Ежи Янишевский разработал логотип оппозиционного движения «Солидарность» и уникальный стиль — технику граффити. Дизайнер решил, что даст бастующим нечто исключительное — знак, с которым те смогут себя отождествлять. Метафора: толпа людей. Закруглённые, как будто расплывшиеся красные буквы, в которых можно увидеть бастующих, буквы — плечом к плечу, как люди на марше, стали одним из самых узнаваемых политических символов в Европе. А «уличный» стиль граффити при воспроизведение на стенах города даже не требовал специального умения рисования.

Слоган: «Нет свободы без солидарности!» Фирменный шрифт — «солидарница», мог использовать любой участник для создания политических материалов. Печатаются тысячи футболок с логотипом «Солидарность», в них рабочие подпишут договор с Варшавой и отпразднуют победу. [7]

«Солидарность» становятся одним из сильнейших брендов XX века. Опыт этого движения показал, что продуманная и выстроенная коммуникация способна усилить связность общественной ткани и породить мощную созидательную энергию — главное условие развития и социального совместного творчества. «Солидарность» дала возможность каждому участнику сказать слово и выразить свою позицию, и участники этим воспользовались.

Ярким и заметным примером брендинга политической деятельности в современном мире стала компания **Баракы Обамы**. Об этом примере не раз писали, что он должен войти в учебники, его кампания перевернула представления о предвыборной стратегии, об агитации, о дизайне предвыборной компании.

Это первая полноценная кампания, основанная на законах и принципах информационного пост-экономического общества. В основе стратегии лежала идея, о том, что Обама — кандидат от народа. Суть кампании: «Yes

когда еще не было повсеместного проникновения интернета, но не смотря на это, участники движения смогли объединиться, это движение позволило жителям Польши стать активным участников протестов, каждый мог внести свой вклад в революцию. Движение являлось массовым

Немаловажную роль в успехе движения сыграл брендинг организации.

We Can» («Да, мы можем»). Здесь идет фокусирование на посыле из одного слова — "мы", а не "он" (избиратели чувствуют себя участниками процесса). Обама понял, что хотят избиратели в новом президенте, в лидере страны, и пообещал им это. Предвыборный сайт насквозь интерактивный: собственная социальная сеть, ссылки на аккаунты Обамы и его сторонников. Пользователи сайта могут сами организовывать разнообразные мероприятия и почувствовать свою причастность к столь необычной, по-настоящему «прорывной» кампании. Неожиданной идеей стало использование интернет-мемов. [8]

Основой для визуальной идентификации послужил сине-белый логотип, политконсультант Обамы Дэвид Аксельрод отметил: «время самодельных плакатов и надписей на стенах ушло, революции наших дней должны еще и выглядеть стильно». Брайан Коллинз, эксперт по брендингу: "Кампания Обамы стоит особняком среди кандидатов в президенты-2008. Они использовали очень грамотные визуальные стратегии, что дало им большее коммуникативное воздействие и больший охват». Значительное место в кампании уделяется типографике. Обама был известен своим красноречием, и сила типографики в том, чтобы передать это красноречие не только содержанием письменного послания, но и его формой. Помимо самого кандидата, логотип был самым заметным и узнаваемым элементом, представляющим политическое движение. Newsweek: «Обама является первым кандидатом в президенты, который продвигается на рынок как топовый потребительский бренд».

В продолжение концепции «мы» все дизайн-активы были размещены в интернете, где каждый мог их скачать и использовать для своих целей. Традиционный брендинг говорит, что управлять брендом нужно централизованно, но здесь были подключены множество волонтеров по всей стране, которые были вдохновлены кампанией. Рисованный портрет Обамы — стал неожиданным подходом в политической компании, получился символический образ Обамы.[54] Многие специалисты отмечают революционностью подхода не только в стратегической части но и в визуальной, что вместе образует единый брендинговый подход.



Еще одной политической организацией задающий тренд остальным участникам политического рынка, является **Христианско-демократический союз**

ФРГ. Это консервативная партия, суть — объединить людей с общим христианским мировоззрением. Несмотря на проведенный ребрендинг и адаптацию партии к современным условиям, она не потеряла свою суть и позицию, но смогла стать современной и интересной для своего избирателя. В качестве примера можно привести компанию Ангелы Меркель, которая является лидером ХДС.

В 2014 году была проведена предвыборная кампания в результате, которой Ангела Меркель выиграла выборы с более чем 41% голосов —

лучший результат ХДС за 20 лет. Бренд-агентство Blumberry занималось предвыборной компанией и сфокусировалось на двух частях: стратегической и «оболочке» компании.

К стратегической части относится построение сути коммуникации с целевой аудиторией. Меркель не стала разъяснять подробно программу своей партии: современные немецкие избиратели годами смотрят телевидение и у них уже сформировалось представление о политических силах и их отношениях к различным проблемам общества. Вместо этого, лидер партии привнесла в свою компанию инновации, которые удивили людей. Для ядра целевой аудитории было сделано приложение: наведя мобильное устройство на рекламный плакат Меркель, пользователь получал личное видео-обращение лидера партии. Эффект и охват от такой активации был достаточно высоким, ведущие и популярные издания написали об этой активации, в результате было охвачено большое количество продвинутой и молодой аудитории.

Также важной частью выборов является победа в теледебатах, важно, чтобы в утренних новостях журналисты пророчили победу именно вашему кандидату. Для того, чтобы повлиять на журналистов в студию дебатов было приглашено большое количество лояльных друзей ХДП, которые являются медийными персонами, а их мнением о ходе дебатов с удовольствием интересуются журналисты.



К оболочке компании относится визуальная идентификация, символика компании. У любой компании должен быть символ. Открытость к обществу и чувство юмора, позволило ХДП представить

неожиданный и интересный для современного общества символ компании 2013 — "фирменный" жест канцлера (сведенные перед собой руки, касающиеся только пальцами), который в сети уже давно стал объектом шуток и обсуждений. Партия выпустила множество плакатов с этим жестом, а также в эту игры были вовлечены пользователи сети интернет, которые прислали свои руки с "фирменным" жестом. В последствии из 500.000 присланных фотографий был сделан огромный плакат-мозаика. Партия ХДС дала возможность каждому жителю Германии поучаствовать и вовлечься в предвыборную компанию. [9]



Отличительным примером взаимодействия современного общества и кандидата предвыборной компании, является пример Навального. Благодаря кампании Навального в Москве родилось несколько инноваций, мемов и символов. Алексей Навальный вышел из интернет-

сети в общественно-политическую реальность и стал одним из самых ярких оппозиционеров. В его блогах можно прочесть, все то, что сегодня может вызвать интерес общества — статистика экономических преступлений, сканы финансовых документов, печати, факсы, съемки скрытой камерой, заявления в прокуратуру, анализы мошеннических схем.

Доказательством отличного взаимодействия с обществом является то, что предвыборная кампания собрала 103,4 млн рублей от физических лиц. Это 94% от общей суммы избирательного фонда. [10]

Главным каналом продвижения стал интернет (189,04 млн контактов¹). Рекламу в мобильных приложениях штаб использовал, чтобы выйти на молодую аудиторию с доходом выше среднего.[11] Абсолютно понятная маркетинговая интернет-стратегия, абсолютно понятные людям названия ресурсов (team.navalny, dom.navalny) дали хорошие результаты. [12]

Понимание, что большинство населения Москвы — это уже представители нового пост-экономического общества, которое живет актуальными явлениями, помогло грамотно спланировать стратегию и вовлечь общество. На каждом своем этапе компания привлекала и вовлекала человека, делая его своим главным бесплатным носителем и протогоналистом. Избирателей убеждали в том, что именно от них все зависит, что именно они должны своим голосом, сделать выбор, поговорить с родителями, друзьями и коллегами. Был создан сайт, на который были загружены дизайн-макеты, любой желающий за небольшую стоимость (себестоимость носителя) мог заказать футболку, сумку или наклейку, желающие могли также загружать свои макеты.[13]

Кампанию Навального также отмечают новым подходом к дизайну общественно значимых событий. Прекрасные формы подачи информации: необычные агитационные кубы, яркие красные круги – стикеры на телефон или автомобиль, привлекательные листовки. На фоне низкого художественного уровня оформления агитационных материалов остальных кандидатов, Навальный выгодно отличался.

Составляющие успеха политической компании.

«Политическая организация» — это такой же предмет для построения системы брендинга, как товар, торговая марка или коммерческая организация. У каждой политической организации, как правило, есть (или должно быть) свое позиционирование, целевая аудитория, конкуренты, избиратели, спонсоры и сочувствующие элиты. Также политические силы в своих рекламных/избирательных кампаниях должны различаться по «упаковке» и визуальной идентичности.

Однако лидеры политических и общественных организаций недостаточно внимания уделяют брендингу, как к инструменту донесения идеологии и ценностей. Часто политические партии ограничиваются традиционным подходом в зависимости от типа партии и в стратегической

¹По данным штаба на основе данных TNS

части и в коммуникационно-визуальной. Можно отметить, что чем более экстремальной является идеология партии, тем больше вероятность, что партийная символика будет очевидней тяготить к каноническим ультра-правым или, наоборот, ультра-левым знакам, подчеркивая свою преемственность с ними.

В современном политическом мире тренды брендинга задают европейские партии: именно они совершают революционные изменения в символике (Французская Народная Партия), общаются с избирателями на одном языке, на темы, которые им интересны. Используют в своих рекламных компаниях инновационные технологии (кампания Ангелы Меркель). И самое главное — дают возможность избирателям становится частью политической компании, чувствовать себя полноценными участниками политического процесса.

Для того чтобы достичь результата политическим организациям следует обратить внимание на то, что политический брендинг можно сравнить с корпоративным: здесь также несколько типов аудиторий — избиратели, конкуренты, власти, элиты. Политический брендинг можно также сравнить и с FMCG, тут не менее важна яркая и релевантная «упаковка», визуальная идентификация, которая поможет избирателю на эмоционально-интуитивном уровне понять, подходит ему эта партия или нет.

Но в то же время, успешный политический брендинг обладает и собственными отличительными чертами — политический бренд обретает силу, когда он создает и передает эффективные инструменты брендинга в руки избирателей, что делает бренд интерактивным. Тогда потенциальным избирателям видна народная поддержка той или иной партии, лидера или идеи, создает протагонистов. Бренд живет в голове людей, и сегодня современные технологии и инновации помогают идеи поселиться и прочно укорениться в голове избирателя, сделать его своим носителем и протагонистом.

Важно также учитывать что сегодня политическая компания — это не образовательные семинары. Коммуникационная стратегия, должна строиться на донесении позиционирования и простого сообщения. Так Ангела Меркель не стала объяснять свою программу, а Навальный не обсуждал с избирателями тонкости решения городских проблем, а «продавал» основную идею своего бренда.

Использованные источники:

3. Политология. Словарь. — М: РГУ. В.Н. Коновалов. 2010.
4. Власть. Политика. Государственная служба. Словарь. — М.: Луч. В. Ф. Халипов, Е. В. Халипова. 1996
5. Общество мечты. Издательство: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2004 г.
6. Интернет-ресурс:
https://ru.wikipedia.org/wiki/Французская_коммунистическая_партия

7. РусИнформ: <http://rusinform.ru/index.php?newsid=2292>
8. Минюст Законопроект Минюста:
http://www.gazeta.ru/politics/2016/01/22_a_8035763.shtml
9. От голодных бунтов до «Солидарности»:
http://www.gazeta.ru/comments/2015/07/30_a_7662801
10. Рекламная кампания Барака Обамы: причины успеха:
http://www.socreklama.ru/analytics/list.php?ELEMENT_ID=5015
11. More eggshell, or: 4 things Angela Merkel can teach you about PR (and winning elections): <http://www.finnpr.com/comment/reply/502>
12. Штаб Навального: <http://www.sostav.ru/publication/shtab-navalnogo-potratil-na-reklamu-28-mln-6763.html>
13. Предвыборная кампания Алексея Навального:
<http://www.sostav.ru/publication/shtab-navalnogo-potratil-na-reklamu-28-mln-6763.html>
14. Чем запомнятся выборы в Москве?:
https://slon.ru/russia/chem_zapomnilas_predvybornaya_kampaniya-989578.xhtml
15. Интервью для Slon:
https://slon.ru/russia/chem_zapomnilas_predvybornaya_kampaniya-989578.xhtml

Шарафутдинов А. Г.

доцент

**кафедра бухгалтерского учета, статистики
и информационных систем в экономике**

Воробьева Т. Ю.

3 курс

направление Экономика

профиль Финансы и кредит

ФГБОУ ВО «Башкирский ГАУ»

PΦ, г. Уфа

ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация. В статье рассмотрены особенности защиты информации на предприятии, виды утечки информации, способы информационной защиты в организациях.

Ключевые слова: защита, информация, предприятие, утечка, безопасность, файл.

Каждое предприятие стремится обеспечить сохранность своих данных, в том числе обеспечить надлежащую защиту информации от хищения, несанкционированного доступа третьих лиц, утечки информации. Злоумышленники могут похитить информацию разными способами, начиная от несложных операций и заканчивая технически сложными схемами.

На предприятии возможны следующие виды утечки информации:

- доступ посторонних лиц;
- закладки в телефонном аппарате;
- видеонаблюдение;

- прослушивание телефонного и факс-модемного трафика;
- вибрация стен, перекрытий, систем отопления, вентиляции, дверей;
- анализ передаваемых данных (электромагнитное излучение, использование атак по сети, вирусы);
- жучки;
- радиоизлучение монитора.

Радиоизлучение монитора можно убрать с помощью генератора ради шума ГШ-1000, который зашумляет диапазон частот от 0,1 до 1000 МГц.

Видеонаблюдение за помещением может осуществляться через окна, предметы находящиеся в здании. Чтобы избежать такой ситуации нужно вешать на окна жалюзи, проверять посторонних лиц, вошедших на территорию предприятия.

Вибрацию отопления можно убрать при вставке диалектических труб в систему отопления, вентиляции, которые будут распространять свое действие за пределами контролируемой зоны.

Для защиты требуется комплексный подход, включающий соблюдение политики безопасности на всех уровнях деятельности предприятия.

Во-первых это постоянный мониторинг состояния компьютеров пользователей и локальной сети. Существуют специальные утилиты, следящие за состоянием сети и выдающие предупреждения при обнаружении определённых событий, касающихся ИБ предприятия. Например, недорогая утилита NetBoy может быть использована для мониторинга загрузки сети, обнаружения запрещённых протоколов, чужих компьютеров и других событий, которые могут оказать влияние на работу сети [1].

Следует по возможности отказаться от применения беспроводных сетей на предприятии, поскольку имеющиеся в продаже недорогие точки доступа не обеспечивают нужного уровня безопасности, а применение криптостойких алгоритмов шифрования при передаче данных подпадает под государственное регулирование, и для этого необходимо получать соответствующие разрешения и лицензии.

Также необходимо строго разграничить доступ пользователей к определённым данным, чтобы ни один пользователь, за исключением доверенных лиц, не имел полного доступа ко всей информации разом. Скажем, в СУБД это делается путем наложения ограничений на выборку определённых полей и строк из БД [2].

Документооборот предприятия лучше всего вести целиком в электронном виде, минимизировав хождение бумажных документов: в некоторых случаях выкрасть или скопировать бумажный документ гораздо проще, чем взломать корпоративный сервер.

Устанавливая пользователям жёсткие диски малого объёма, необходимо всячески поощрять их к хранению информации на файловом

сервере предприятия или в хранилище данных: гораздо легче сделать резервную копию этой информации, провести сканирование на вирусы и восстановить потерянные сведения.

Одним из неплохих вариантов организации хранения данных будет установка системы управления версиями документов и файлов. Существуют очень хорошие бесплатные системы, вроде CVS или Subversion, которые позволяют восстанавливать файл определённой версии или вести мониторинг изменений, то есть пользователь не перезаписывает файл, а добавляет новую версию файла, не удаляет файл, а добавляет новую версию каталога и т.д [3].

Не стоит забывать и про обучение пользователей: если возможно, пусть системный администратор еженедельно проводит 30-минутный семинар для пользователей предприятия, на котором ненавязчиво рассказывает об основных правилах ИБ и возможных угрозах, с которыми могут столкнуться рядовые пользователи. Несколько живых примеров из повседневной практики помогут лучше усвоить урок и получить удовольствие от этого семинара, а руководство будет иметь дополнительную возможность контролировать ИБ организации.

Использованные источники:

1. Мельников, В.П. Информационная безопасность и защита информации / В.П. Мельников, С.А. Клейменов, А.П. Петраков—3-е изд., стер.-М.: Академия,2008.-336 с.
2. Варлатая, С.К. Аппаратно-программные средства и методы защиты информации./С.К. Варлатая, М.В. Шаханова // Владивосток : Изд-во ДВГТУ, 2007.-318 с.
3. Корнюшин, П.Н., Костерин А.С. Информационная безопасность./ П.Н. Корнюшин, А.С. Костерин // Владивосток: ТИДОТ ДВГТУ, 2003.-154 с.

Шкурко В.А.

магистрант 2 курса

**Институт управления в экономических, экологических и
социальных системах**

Инженерно-технологическая академия

Южный Федеральный Университет

Россия, г. Таганрог

АНАЛИЗ И СПЕЦИФИКА РЫНКА ТРУДА В ИТ-СФЕРЕ

Статья посвящена изучению и проведению анализа рынка труда информационных технологий, выявленного на основе специфики и тенденций его развития.

Ключевые слова: рынок труда, трудовая занятость, it-сфера.

The article is devoted to studying and carrying out labor market analysis information technologies , identified on the basis of the specifics and trends of its development .

Keywords : labor market , employment , IT - sphere .

Рынок IT сегодня – одна из наиболее динамично развивающихся и перспективных отраслей российской экономики, которая представляет собой следующие секторы, как хорошо зарекомендовавшие себя, так и недавно появившиеся в России (табл. 1.1):

Таблица 1.1

IT-услуги	Программное обеспечение	Оборудование
• Разработка на заказ • Аутсорсинг и офшоринг • IT-поддержка и послепродажное обслуживание • IT-консалтинг • Обучение в области IT	• Инфраструктурные приложения • Приложения для разработки и поддержки решений • Программное обеспечение для бизнеса и для пользователей. • Встраиваемое программное обеспечение	• ПК • Серверы • Периферия и внешние устройства • Оборудование для хранения данных

Основная специфика российского рынка IT-сферы состоит в том, что в настоящее время на нем почти не востребованы долгосрочные стратегии развития. В отличие от западного рынка, ориентированного на наращивание выручки, большинство компаний в России сфокусированы на экономии средств [1]. Невзирая на положительную динамику развития сферы информационных технологий, на российском рынке труда в этой области сложилась сложная ситуация, не только для работодателей, но и для профессионалов в области IT. Причинами этому считается следующее:

- 1) Отсутствие точной классификации специалистов сферы IT.
- 2) Неграмотность управления многих фирм в области информационных технологий.
- 3) Относительная новизна многих специальностей.
- 4) Низкий уровень материально-технической базы выпускников российских институтов.

Эксперты сходятся во мнении, что на российский рынок IT повлияло глобализация общества и сотрудничество отечественных предприятий с иностранными контрагентами [3].

Согласно заявлению бывшего заместителя министра связи РФ М. Шмулевича, *«В России действительно остро не хватает IT-специалистов, и конкуренция за них очень высока, причем не только за программистов. При этом по некоторым специальностям, таким, как управление продуктом, отдельные виды маркетинга, архитектура систем, IT-компании сегодня не могут найти достаточное количество высококвалифицированных специалистов на российском рынке».*

Об остроте дефицита IT-кадров можно судить по данным Минкомсвязи: «По оценкам Минкомсвязи, для форсированного развития

отрасли ИТ до 2018 г. система образования и повышения квалификации должна подготовить не менее 350 тысяч ИТ-специалистов. Прогнозируемое же количество обученных ИТ-специалистов до 2018 г. составляет до 150 тысяч»[2].

Особенностью сегмента рынка труда ИТ-специалистов является отсутствие территориального ограничения. Это объясняется тем, что знания и навыки работников отрасли ИТ, как правило, универсальны и международны. Именно таким специалистам в большей степени, чем работникам других профессий, открыты пути к международной карьере. Российские ИТ-специалисты востребованы за рубежом.

Таким образом, выполнив краткий анализ российского ИТ-рынка видим, что дефицит кадров - реально существующая долгосрочная тенденция. Ситуация, возникшая с кадровым обеспечением отрасли информационных технологий остается тормозом для инновационного развития российской экономики. сложившуюся проблему необходимо решать в основном внутренними ресурсами:

1. Перенастройка системы образования.
2. Увеличение притока трудовых мигрантов, имеющих пригодное для работы ИТ-образование.

ИТ-рынок остается одним из наиболее динамично развивающихся сегментов экономики, качественная смена парадигм в которых происходит каждые несколько лет. Цикл обновления технологий в ИТ оказывает непосредственное влияние на все другие отрасли экономики страны в частности и мира в целом.

Таким образом, ИТ-индустрия становится одним из основных ключевых факторов в процессе становления новой экономики и поставленная Главой государства задача внедрения высоких технологий и поддержки инноваций в России, развития ИТ-индустрии требует осуществления приоритетного развития ИТ-отрасли страны в качестве самостоятельного направления экономической деятельности.

Использованные источники:

1. Рынок ИТ-услуг 2015, издание о высоких технологиях Cnews. 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.cnews.ru/reviews/itservice2015/>.
2. Стратегия развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014 - 2020 годы и на перспективу до 2025 года от 1 ноября 2013 г. № 2036-р
3. Эркола Э. Российский рынок офшорного программирования // Cnews.ru: сайт аналитического агентства Cnews Analytics. 2012. [Электронный ресурс] URL: <http://www.cnews.ru/reviews/free/hardnsoft/offshore/russia.shtml>.

Шкурко В.А.
магистрант 2 курса
Институт управления в экономических,
экологических и социальных системах
Инженерно-технологическая академия
Южный Федеральный Университет
Россия, г. Таганрог

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИТ-РЫНКА ТРУДА В РОССИИ

Статья посвящена изучению как уже имеющихся, так и возможных тенденций развития ит-рынка России, выявлены его ключевые особенности.

Ключевые слова: рынок труда, тенденции и технологии, трудовая занятость, ит-сфера.

The paper studies how existing and potential development trends it- market in Russia , revealed its key features .

Keywords : labor market, trends and technology , employment , IT - sphere.

ИТ-рынок остается одним из наиболее динамично развивающихся сегментов экономики, качественная смена парадигм в которых происходит каждые несколько лет. Цикл обновления технологий в ИТ оказывает непосредственное влияние на все другие отрасли экономики страны в частности и мира в целом.

Общей тенденцией для заказчиков и поставщиков ИТ-услуг стало увеличение эффективности расходов и попытка поиска инструментов их оптимизации, а также изучение основных перспективных направлений развития. Продолжая исключать непрофильные и малоприбыльные направления деятельности из структуры своего бизнеса, многие ИТ-компании делали попытки по закреплению повышенных требований к интеграции услуг. Более отчетливым стал вектор по удовлетворению прагматичных потребностей клиентов, оперативность принятия решений.

Рынок труда в сфере информационных технологий ИТ-сфере (ИТ, от Information Technology) имеет свои особенности: она остается популярной и нужной даже в период кризиса, поскольку влияет на развитие других областей — практически каждое направление деятельности в настоящее время нуждается в инновациях информационных технологий. Людям, занятым в ИТ, необходимо регулярно следить за состоянием рынка труда и отслеживать новые тенденции и тренды, поскольку сфера ИТ и компьютерного обеспечения будет гарантированно удерживать лидирующие позиции в топ-10 рынка труда в ближайшие годы.

Россия следует тем же тенденциям, что и весь мир, правда, с некоторым запозданием. Развитие и широкое применение ИТ во всех сферах жизни и государственном управлении является глобальной тенденцией мирового развития. Как показывает мировой опыт, использование ИТ имеет глобальное значение для улучшения уровня жизни граждан, обеспечения

конкурентоспособности национальной экономики, развития человеческого капитала, а также совершенствование основных институтов государственной власти. Так, широкое применение ИТ практически во всех отраслях экономики позволяет ускорить темпы их роста за счет повышения производительности труда и оптимизации управленческих и производственных процессов. Влияние отрасли ИТ постоянно увеличивается, а их производство на сегодняшний день занимает одно из лидирующих мест в структуре экономики.

Основными тенденциями ИТ сегмента рынка труда в России являются:

- низкая доля ИТ-услуг в общих затратах на ИТ по сравнению с западными компаниями;
- услуги системной интеграции продолжают быть востребованными, преимущественно за счет долгосрочных проектов для крупных клиентов и правительства;
- рост также обусловлен увеличением доли отраслей с повышенной потребностью в ИТ-услугах (банки, телеком);
- сокращение объемов пиратского ПО, благодаря продуктивному сотрудничеству ИТ-бизнеса и государства
- прогнозируется быстрый рост затрат на ПО всех видов;
- основные отраслевые вертикали, обеспечивающие основную долю затрат, включают государственный сектор, банки, телеком;
- оборудование продолжает занимать существенно большую долю затрат на ИТ российских компаний по сравнению с западными;
- спрос на оборудование всех видов растет намного быстрее, чем в среднем в мире, вследствие насыщенности рынка ИТ-инфраструктурой в целом.

Одним из главных трендов на рынке информационных технологий должны стать облачные вычисления, которые представляют собой удаленный доступ и использование вычислительных ресурсов вне зависимости от их физического местонахождения. Облачные технологии - информационно-технологическая концепция, подразумевающая обеспечение повсеместного и удобного сетевого доступа по требованию к общим конфигурируемым вычислительным ресурсам (например, сетям передачи данных, серверам, устройствам хранения данных, приложениям и сервисам — как вместе, так и по отдельности), которые могут быть оперативно предоставлены и освобождены с минимальными эксплуатационными затратами или обращениями к провайдеру [1]. Облачные вычисления могут применяться для предоставления доступа как к ИТ-инфраструктуре, так и к бизнес-приложениям и бизнес-сервисам. Получив широкое распространение, эта технология может привести к снижению расходов потребителей на ИТ за счет отсутствия необходимости строить и поддерживать собственные инфраструктуру и приложения, а также за счет эффекта масштаба. Возможно изменение традиционных бизнес-моделей дистрибуции оборудования и лицензий ПО (ПО -

программное обеспечение).

По прогнозу IDC, в 2016 году общие расходы на ИТ -инфраструктуру (серверы, СХД и Ethernet-коммутаторы) для внедрения в облачной среде вырастут на 18,9% и достигнут 38,2 млрд. долл. Для сравнения: расходы на корпоративную ИТ-инфраструктуру, внедренную в традиционной (не облачной) среде снизятся на 4% в 2016 году, но всё еще будут составлять самую большую долю (62,8%) расходов конечных пользователей. Расходы на частную облачную ИТ -инфраструктуру вырастут на 11,1% по сравнению с прошлым годом до 13,9 млрд. долл., будучи нацелены на внедрение частного облака внутри организаций. Расходы на общедоступную облачную ИТ -инфраструктуру в 2016 году увеличатся на 14,1% и составят 24,4 млрд. долл. В своем долгосрочном прогнозе IDC ожидает, что расходы на ИТ -инфраструктуру для облачной среды в течение ближайших пяти лет будут расти со среднегодовым темпом роста (CAGR) 12,5% и в 2020 году достигнут 57,8 млрд. долл. Это будет составлять 47,9% общих расходов на корпоративную ИТ-инфраструктуру в 2020 году. Расходы на иную (не облачную) ИТ-инфраструктуру будут снижаться в среднем на 1,3% ежегодно (CAGR) в тот же период. Внутри облачного сегмента, расходы на общедоступную и частную облачную ИТ-инфраструктуру будут расти на 13,8% и 10,2% (CAGR) соответственно. IDC ожидает, что в 2020 году поставщики услуг потратят 37,5 млрд. долл. на ИТ-инфраструктуру для доставки общедоступных облачных услуг, а расходы на частную облачную ИТ-инфраструктуру достигнут 20,3 млрд. долл. [2].

Таким образом, отечественная ИТ-отрасль обладает достаточно значимым потенциалом роста на долгосрочную перспективу. Она может внести заметный вклад в ВВП (Валовый национальный продукт) России в следующие несколько лет, но еще более важную роль информационные технологии должны будут сыграть в деле повышения эффективности и конкурентоспособности экономики страны в целом. Информационные технологии являются одним из обязательных условий роста производительности труда, которая, в условиях неблагоприятной демографической динамики, является главным фактором сохранения существующих темпов экономического роста в России.

Использованные источники:

1. Облачные вычисления // URL: <http://www.croc.ru/solution/services/cloud/>
2. IDC: в 2016 году расходы на облачную ИТ-инфраструктуру вырастут на 18,9% — 2016. // URL: <http://www.crn.ru/news/detail.php?ID=109888>

Аксенов Д.А.

студент магистратуры

Разработка и эксплуатация нефтяных и газовых месторождений

Тюменский индустриальный университет

Россия, г. Тюмень

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОТЛОЖЕНИЯ СОЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ ИНГИБИТОРОВ

Аннотация: Главный источник выделения солей – вода, добываемая совместно с нефтью. Процесс солеотложения непосредственно связан со значительным перенасыщением водной среды трудно растворимыми солями, за счет изменения температуры, давления. Из известных на сегодня способов борьбы с солеотложением наиболее эффективным является способ предупреждения отложений с применением химических реагентов – ингибиторов.

Ключевые слова: Скважина, ингибитор, коррозия, осложнение.

EFFECTIVELY PREVENT THE DEPOSITION OF SALTS USING INHIBITORS

Abstract: The main source of salt discharge - water extracted together with oil. Scaling process is directly linked with considerable supersaturation aqueous medium difficult soluble salts, by changes in temperature, pressure. Of the presently known way to combat scaling naboolee is effective way to prevent deposits with the use of chemical agents - inhibitors.

Keywords: Borehole, inhibitor, corrosion, complication.

Более 95% нефти добывается с помощью глубинных электроцентробежных установок. Анализ аварийности по данным сервисных компаний показывает, что количество аварий приблизительно равно общему количеству эксплуатируемых установок. Отказы УЭЦН могут происходить: в связи с неправильным подбором установки, особенностями конструкции или некачественным ремонтом и сложных условий эксплуатации.

Одной из распространенных причин отказов глубинно-насосного оборудования является негативное влияние состава и свойств добываемой продукции. Отказы происходят вследствие образования отложений неорганических солей, асфальто-смолистых и парафиновых веществ, а также засорения механическими примесями рабочих органов насоса. В зависимости от состава и свойств добываемой продукции, доли каждой из этих причин для разных месторождений и даже для разных скважин в пределах одного месторождения могут значительно отличаться.

Интенсивное воздействие на пласт, использование высокопроизводительных насосов, необходимо для поддержания проектного темпа разработки месторождения. Форсированный отбор жидкости, снижение забойных давлений и интенсивное разгазирование скважинных флюидов, влияет на скорость солеотложения. Сильнее всего солеотложение

в области от забоя до приема насоса, поскольку образующиеся микрочастицы соли, обладающие высокой адгезией к металлической поверхности рабочих колес насоса, отлагаются на них, и приводят к поломке.

Выпадение солей в призабойной зоне пласта приводит к увеличению скин-фактора, становится причиной снижения добычи нефти [1].

Предотвращение солеотложения в скважинах, оборудовании и системах внутринефтепромыслового сбора нефти является основным направлением в борьбе с данным процессом.

В зависимости от условий и особенностей разработки залежей, доступности технических средств могут использоваться различные подходы в борьбе с данным явлением.

Для предотвращения солеотложения применяют технологические, физические и химические способы.

К технологическим способам можно отнести подготовку воды для использования в системе ППД, отключение обводненных интервалов, отдельный отбор и сбор жидкости. Предотвращение солеотложения происходит за счет исключения или ограничения возможности смешения химически несовместимых вод.

В результате многочисленных исследований проб отложений с рабочих колес, втулок погружных насосов, в их составе содержатся полигенные компоненты, состоящие из твердых минеральных зерен и техногенных частиц.

Минеральные зерна представлены глинизированными полевыми шпатами и кварцем. Большинство продуктов солеотложения представлено кальцитом.

Появление проппанта в техногенных компонентах связано с его выносом из пласта после проведения гидроразрыва на соответствующих скважинах.

Эффективным способом предотвращения солеотложения в нефтепромысловом оборудовании является химический с использованием ингибиторов отложения солей. Добавление ингибиторов в раствор неорганической соли резко замедляет процесс осадкообразования.

Выбор технологии предотвращения солеотложения методом ингибирования зависит от двух параметров: зоны солеотложения в скважине, куда необходимо доставить реагент, и объема воды, подлежащей ингибированию.

Главным требованием, которое должно предъявляться к ингибиторам солеотложения, являются его адсорбционно-десорбционные свойства. Известно, что нефтегазоносные породы обладают различной смачиваемостью и разной сорбционной способностью. Разработка универсального ингибирующего состава для таких случаев имеет важное практическое значение.

В зависимости от насыщения пластовой воды карбонатом кальция,

эффективность ингибирования солеотложения одними и теми же реагентами может существенно различаться. Для повышения эффективности ингибирования необходим подбор марки и дозировок ингибитора для каждого осложненного солеотложением месторождения [2].

В условиях Западной Сибири ингибиторы солеотложения должны совмещать как низкотемпературные параметры, так и высокую термостабильность. Температура в призабойной зоне пласта и на приеме насоса может достигать 100-120°C. Ингибиторы солеотложения должны хорошо перекачиваться в условиях низких температур, обладать низкой коррозионной активностью [3].

Учет всех этих параметров позволяет подбирать для большинства осложненных месторождений соответствующие ингибиторы солеотложения.

Анализ работы осложненных скважин, оборудованных УДЭ, показал, что в среднем коэффициент увеличения наработки на отказ ЭЦН вырос более чем в 2 раза. Широкомасштабное применение технологии постоянного дозирования ингибитора солеотложения при помощи УДЭ позволяет снизить количество солевых отказов.

Одним из факторов, осложняющих реализацию технологии постоянного дозирования ингибитора в затрубное пространство, является его коррозионная агрессивность. Были выявлены коррозионные разрушения НКТ и оболочки силового кабеля в затрубном пространстве некоторых ингибируемых скважин.

Использованные источники:

1. Ибрагимов Н.Г. Осложнения в нефтедобыче / Н.Г. Ибрагимов, А.Р. Хафизов, В.В. Шайдаков; под ред. Н.Г. Ибрагимова, Е.И. Ишемгужина. – Уфа : Монография, 2003. – 302 с.
2. Кашавцев В.Е. Солеобразование при добыче нефти / В.Е. Кашавцев, И.Т. Мищенко. - М., 2004. – 432 с.
3. Кратбри М. Борьба с солеотложениями – удаление и предотвращение их образования / М. Кратбри, Д. Эслингер, Ф. Флетчер, М. Миллер // Нефтегазовое обозрение. – 2002. - №2. – С. 51-73.

*Акуленко Е.Ю.
студент 4го курса
Шелоп М.С.
студент 4го курса
БГУ*

*филиал в г. Новозыбкове
Россия, г. Новозыбков*

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Аннотация

В данной статье авторами рассматриваются вопросы информационной безопасности, понятие «информационная безопасность».

Ключевые слова: информационная безопасность, конфиденциальность, целостность, доступность, доктрина информационной безопасности.

Под информационной безопасностью понимают состояние защищённости информации и информационной среды от случайных или преднамеренных воздействий естественного или искусственного характера, которые могут нанести неприемлемый ущерб субъектам информационных отношений, (в том числе владельцам и пользователям информации) [1].

Целью информационной безопасности является обезопасить ценности системы, защитить и гарантировать точность и целостность информации, минимизировать разрушения, которые могут иметь место, если информация будет модифицирована или разрушена.

Самая распространённая модель информационной безопасности базируется на обеспечении трёх свойств информации: конфиденциальность, целостность и доступность.

Нарушение каждой из трех категорий приводит к нарушению информационной безопасности в целом. Так, нарушение доступности приводит к отказу в доступе к информации, нарушение целостности приводит к фальсификации информации и, наконец, нарушение конфиденциальности приводит к раскрытию информации.

Законодательные меры по защите информации предусматривают создание в стране законодательной базы, предусматривающей разработку новых или корректировку существующих законов, положений, постановлений и инструкций, а также формирование действенной системы контроля за исполнением указанных документов.

Целеполагающим нормативно-правовым актом РФ в области информационной безопасности является доктрина информационной безопасности, утверждённая указом Президента от 9 сентября 2000 года. Доктрина информационной безопасности представляет собой совокупность официальных взглядов на цели, задачи, принципы и основные направления обеспечения информационной безопасности Российской Федерации [2].

Появление новых информационных технологий и развитие мощных компьютерных систем хранения и обработки информации повысили уровни защиты информации и вызвали необходимость в том, чтобы эффективность защиты информации росла вместе со сложностью архитектуры хранения данных.

Наглядными примерами, иллюстрирующими необходимость защиты информации и обеспечения информационной безопасности, являются участвовавшие сообщения о компьютерных "взломах" банков, росте компьютерного пиратства, распространении компьютерных вирусов.

На сегодняшний день существует широкий круг систем хранения и обработки информации, где в процессе их проектирования фактор информационной безопасности хранения конфиденциальной информации имеет особое значение. К таким информационным системам можно отнести,

например, банковские или юридические системы безопасного документооборота и другие информационные системы, для которых обеспечение защиты информации является жизненно важным для защиты информации в информационных системах.

Другими словами, вопросы защиты информации и защиты информации в информационных системах решаются для того, чтобы изолировать нормально функционирующую информационную систему от несанкционированных управляющих воздействий и доступа посторонних лиц или программ к данным с целью хищения.

Использованные источники:

1. Амелин, Р.В. Информационная безопасность URL: <https://docviewer.yandex.ru/?url=http%3A%2F%2Fwww.telecomlaw.ru%2Fstudy%2Fguides%2Fib%28amelin%29.pdf&name=ib%28amelin%29.pdf&lang=ru&c=56eebd352a84&page=1>
2. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации (утв. Президентом РФ от 9 сентября 2000 г. N Пр-1895) URL: http://base.garant.ru/182535/#block_400
3. Мельников, В.П. Информационная безопасность и защита информации [Текст] \ В.П. Мельников, С.А. Клейменов, А.М. Петраков \ Учебное пособие для студ. высш. учеб. заведений 3-е изд., стер. — М.: Академия, 2008. — 336 с. — ISBN: 978-5-7695-4884-0

*Ахметова Э.Р.
старший преподаватель*

*Сафин И.Д.
студент 4 го курса
экономический факультет
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Аннотация: Российская система аграрного налогообложения характеризуется частыми изменениями. За последние двадцать лет она пережила путь трансформации от унифицированного подхода для всех отраслей до создания специальных условий для сельского хозяйства, и, в конечном итоге, к введению специального налогового режима.

Ключевые слова: налоговый режим, налоговая система, финансовые ресурсы, сельское хозяйство.

Сельское хозяйство относится к числу отраслей, где государственное вмешательство необходимо даже в рыночных условиях хозяйствования. Это проявляется, в частности, в особых условиях налогообложения, налоговых льготах и преимуществах по отдельным видам налогов, применении специального режима налогообложения.

Глава 26.1 "Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)" части второй Налогового кодекса Российской Федерации затрагивает потенциально широкий круг лиц. [2]

Использовать преимущества этой системы, предоставляющей налогоплательщикам наиболее выгодные условия обложения доходов как по сравнению с общим режимом налогообложения, так по сравнению с другими специальными режимами налогообложения, могут следующие производители сельскохозяйственной продукции: - коммерческие организации; - индивидуальные предприниматели; - главы и члены крестьянских (фермерских) хозяйств.

Актуальность темы обусловлена тем, что значительный интерес данная система налогообложения вызвала у организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих переработку или потребляющих сельскохозяйственную продукцию и планирующих организовать ее производство в своих дочерних предприятиях.

Цель данного исследования рассмотреть налогообложение сельхозпроизводителей и особенности единого сельскохозяйственного налога в Республике Башкортостан.

Как уже было сказано выше, сумма единого сельскохозяйственного налога прогнозируется в соответствии с главой 26.1 «Система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог)» Налогового кодекса Российской Федерации на основе отчетных данных о фактических поступлениях налога в отчетном году, используемых для расчета ожидаемых поступлений в текущем году, и приводимых к условиям прогнозируемого года.[1]

Прогнозная сумма единого сельскохозяйственного налога определяется методом прямого счета, который осуществляется исходя из налоговой базы, на основании данных налоговой отчетности о налоговой базе и структуре начислений по единому сельскохозяйственному налогу (форма №5-ЕСХН) за отчетный период, установленной налоговой ставки по следующей формуле:

$$\Pi = \text{НБ} * \text{Ст} * \text{К1} * \text{К2} \quad (1.1)$$

где:

Π - прогнозируемая сумма налога, поступающая во все уровни бюджетов на территории Республики Башкортостан, в прогнозируемом году;

НБ - налоговая база;

Ст - ставка налога.

К1 - коэффициент, который определяется отношением фактических поступлений за определенный период текущего года, к фактическим поступлениям аналогичного периода отчетного года;

К2 - коэффициент, характеризующий динамику макроэкономических показателей в прогнозируемом году по сравнению с текущим годом.

Сумма налога, прогнозируемая к поступлению в консолидированный бюджет Республики Башкортостан, определяется произведением прогнозируемой суммы налога, поступающей во все уровни бюджетов на территории Республики Башкортостан, и норматива отчисления в консолидированный бюджет Республики Башкортостан в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Рассмотрим Отчет о налоговой базе и структуре начислений по единому сельскохозяйственному налогу на 01.01.2015г. в Республике Башкортостан.

Таблица 1 Отчет о налоговой базе и структуре начислений по единому сельскохозяйственному налогу на 01.01.2015г. по РБ

Наименование показателей	Код строки	Значения показателей		
		Всего	в том числе	
			организации	индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства
1	2	3	4	5
Сумма доходов (тыс.руб.)	10	33 930 815	29 635 599	4 295 216
Сумма расходов (тыс.руб.)	20	33 227 840	29 136 991	4 090 849
Налоговая база (тыс.руб.)	30	1 673 816	1 385 706	288 110
Сумма убытка, полученного в предыдущем (предыдущих) налоговом (налоговых) периоде (периодах), уменьшающая налоговую базу за налоговый период (тыс.руб.)	40	684 721	652 263	32 458
Сумма исчисленного единого сельскохозяйственного налога (тыс.руб.)	50	59 426	44 006	15 420

Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому сельскохозяйственному налогу (ед./чел.)	60	4 858	1 229	3 629
Контрольная сумма	70	69 581 476	60 855 794	8 725 682

Из отчета видно, что за 2014 год контрольная сумма составила 69 581 476 тысяч рублей, из них на организации приходится 60 855 794 тыс.руб., а на индивидуальных предпринимателей и крестьянские хозяйства – 8 725 682 тыс.руб. Сумма исчисленного единого сельскохозяйственного налога составила 59 426 тыс.руб., из которой на организации пришлось 44 006 тыс.руб., а на индивидуальных предпринимателей и крестьянские хозяйства – 15 420 тыс.руб. Общая сумма налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по единому сельскохозяйственному налогу, составила 4 858 человек.

Начиная с апреля 2015 года Президент РФ утвердил изменения в систему налогообложения сельхозпроизводителей. Президент России Владимир Путин подписал Федеральный закон «О внесении изменений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации», которым вносятся изменения в систему налогообложения сельхозпроизводителей.

Указанным законом предусматривается определять доходы налогоплательщиков, применяющих систему налогообложения для сельхозтоваропроизводителей или упрощенную систему налогообложения в порядке, установленном пп. 1 и 2 ст. 248 Налогового кодекса РФ.

В частности, указанные налогоплательщики получают право не учитывать в своих доходах суммы налога на добавленную стоимость, предъявленные покупателю (приобретателю) товаров (работ, услуг, имущественных прав), т.к. соответствующие суммы подлежат уплате налогоплательщиком в бюджет.[5]

Данный закон принят Госдумой 27 марта и одобрен Советом Федерации 1 апреля 2015 года.

Рассмотрев систему налогообложения для сельхозпроизводителей, можно сделать следующие выводы. С одной стороны система налогообложения для сельхозпроизводителей упростилась, с другой стороны, те предприятия, которые имеют высокий уровень производства, теряют сумму, которую возмещает бюджетом НДС. Так же организация в праве сама выбирать для себя выгодную систему налогообложения.

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) [Электронный ресурс]: от 05.08.2000 n117-ФЗ (ред. от 30.03.2016) (с изм. и доп., вступ. в

силу с 01.04.2016) // СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_28165/6e115134a13db9e972d7d94237b5ed95fcb00d14

2. НК РФ Глава 26.1. система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей (единый сельскохозяйственный налог) [Электронный ресурс]: в ред. Федерального закона от 11.11.2003 N 147-ФЗ// СПС «Консультант Плюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165/fcec304852288b991a30f34bb06ce146433b7ee8/

3. Ахметова Э.Р. Налоговая система Республики Башкортостан : курс лекции [Электронный ресурс] /Э.Р. Ахметова // Курс лекций.-2014. <http://biblio.bsau.ru/>

4. Пизенголец М.В. Единый сельскохозяйственный налог: порядок применения, результаты существования / М.В. Пизенголец // Достиж. науки и техн. АПК. — 2013. — № 10. — С. 46-47.

5. Шацко Г.В. О роли единого налога в специальных налоговых режимах / Г.В. Шацко // Финансы. — 2012. — № 8. — С. 40-41.

6. Федеральная налоговая служба РФ Официальный сайт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.ru/rn02/>

Батюшкина Т.Ю.

преподаватель

Местникова Н.А.

преподаватель

Технологический институт

Колледж технологий

Северо – Восточный Федеральный университет им. М.К. Аммосова

ПОДХОДЫ СОВРЕМЕННОГО УРОКА (ЗАНЯТИЯ) ДЛЯ

ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

Аннотация: статья посвящена особенностям структуры современного урока (занятия). Рассмотрены основные понятия современного урока (занятия), содержание урока (занятия), формы организации урока (занятия), средства обучения.

***Ключевые слова:** современный урок, структура современного урока (занятия), традиционный урок.*

Annotation: the article is devoted to the peculiarities of the modern structure of the lesson (lessons). The basic concepts of modern lessons (classes) , lesson content (class) , form of organization of the lesson (lessons) , learning tools.

***Keywords:** modern lesson, the structure of a modern lesson (lessons), traditional lesson*

Современная жизнь отличается быстрыми темпами развития, высокой мобильностью, для молодого поколения появляется

большое количество возможностей. Выйдя из стен образовательной организации, выпускник должен продолжить саморазвиваться и самосовершенствоваться, проявить себя в профессиональной деятельности, а для этого необходимо научиться овладевать определёнными видами деятельности.

Меняются цели и содержание образования, появляются новые средства и технологии обучения, но при всём многообразии – урок (занятие) остаётся главной формой организации учебного процесса. И для того, чтобы реализовать требования, предъявляемые ФГОС 3+, занятие должно стать новым, современным.

Главными факторами, влияющими на развитие образования сегодня, являются поворот к личности обучаемых (развитие личности – смысл и цель современного образования) и процессы глобализации. Эти требования связаны с тем, что меняются представления о сущности готовности человека к выполнению профессиональных функций и социальных ролей. Следствием этих изменений стало появление новых федеральных государственных образовательных стандартов 3+, обеспечивающих условия для подготовки личности, способной к жизни в изменяющихся социально-экономических условиях.

В педагогической литературе последних лет Юрий Анатольевич Конаржевский даёт определение современному уроку (занятию). По его мнению, современный урок – это, прежде всего урок, на котором учитель умело использует все возможности для развития личности ученика, ее активного умственного роста, глубокого и осмысленного усвоения знаний, для формирования ее нравственных основ.

Современное занятие характеризуется следующими признаками:

1. Главной целью урока (занятия) является развитие каждой личности, в процессе обучения и воспитания.
2. На уроке реализуется личностно-ориентированный подход к обучению.
3. На уроке реализуются идеи гуманизации и гуманитаризации образования.
4. На уроке реализуется деятельностный подход к обучению.
5. Организация урока (занятия) динамична и вариативна.
6. На уроке используются современные педагогические технологии.

Конкретные виды деятельности, к которым готовится обучающийся, должны соответствовать присваиваемой квалификации, определять содержание образовательной программы, разрабатываемой образовательной организацией совместно с заинтересованными работодателями.

При формировании ППС 3 образовательная организация:

- Обязана сформировать социокультурную среду, создавать условия, необходимые для всестороннего развития и социализации личности, сохранения здоровья обучающихся, способствовать развитию воспитательного компонента образовательного процесса, включая развитие

студенческого самоуправления, участие обучающихся в работе творческих коллективов общественных организаций, спортивных и творческих клубов;

- Должна предусматривать, в целях реализации компетентностного подхода, использование в образовательном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий (компьютерных симуляций, деловых и ролевых игр, разбора конкретных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий) в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся.

Виды деятельности направлены на развитие личности, при этом используется компетентностный подход в образовании.

На современном занятии используется системно-деятельностный подход в построении образовательного процесса:

- планируется основной результат развития личности на основе учебной деятельности;
- занятие рассматривается в логике формирования общих и профессиональных компетенций.

При проведении занятия в новом подходе планируются предлагаемые результаты образования и условия реализации образования.

Планирование результатов образования предполагает следующие основные направления:

- личностные;
- метапредметные (метадисциплинарные);
- предметные (дисциплинарные).

Подготовка современного занятия представляет собой целенаправленное сочетание следующих элементов, направленных на достижение планируемых образовательных результатов:

- личностные (самоопределение, смыслообразование, морально-этическая ориентация);
- метапредметные (регулятивные, коммуникативные, познавательные);
- дисциплинарные.

Новая формула траектории занятия: планируемые образовательные результаты (формирование профессиональных компетенций) – необходимая образовательная среда).

Что отличает современный урок от традиционного?

- Место в образовательном процессе
- Структура занятия

Традиционная дидактическая структура основана на логике преподавания:

- Организационный момент
- Проверка домашнего задания
- Объяснение нового материала
- Закрепление

Современная дидактическая структура основана на логике познания:

- Актуализация:
 - 1.мотивационная
 - 2.содержательная
- Изучение – «открытие» новых знаний
- Творческое применение

Логико-психологическая структура урока (занятия) (сценарий, режиссура):

- Завязка (интрига, проблема)
- Кульминация
- Развязка

Структура и логика содержания:

- Теория в практике (а не от теории к практике)
- Общее в частном (а не от частного к общему)
- Целое в части (а не от частей к целому)
- От задачи к проблеме, от проблемы к знанию (а не знание без проблем)

- Организационные формы
- Индивидуальные
- Групповые
- Парные
- Дифференцированно – групповые
- Фронтальные

Академические (лекции, семинары, коллоквиумы, практикумы, консультации, зачеты, собеседование)

Досуговые (путешествие, конкурс, диспут, турнир, игра, соревнование, аукцион и т.п.)

Интерактивные (социальное проектирование, коммуникативные формы, исследование, дистанционные уроки, Интернет-уроки и др.)

- Методика
- Проблемное обучение;
- Исследовательское обучение;
- Проектное обучение;
- Развивающее обучение;
- Личностно-ориентированное обучение;
- Рефлексивное обучение;
- Продуктивные технологии

- Средства

Цифровые образовательные ресурсы (учебные пособия, дидактические материалы и др.);

Современные технические средства обучения (ПК, проектор, интерактивная доска и т.п.)

• Современные динамические пособия, модели, макеты, таблицы и т.п.

Рациональная структура урока (занятия) обеспечивает:

- комплексное формирование УУД;
- выделение в содержании урока (занятия) и темы главного, существенного;
- определение целесообразной последовательности и дозировки материала и времени повторения, изучения нового, закрепления;
- выбор рациональных методов, приёмов и средств обучения;
- дифференцированный и индивидуальный подход к ученикам;
- создание необходимых учебно – материальных условий обучения.

И в заключении хотелось бы закончить доклад тремя постулатами современного урока (занятия):

1. Урок есть открытие истины, поиск истины и осмысление истины в совместной деятельности детей и учителя.

2. Урок есть часть жизни ребёнка, и проживание этой жизни должно совершаться на уровне высокой общечеловеческой культуры.

3. Человек в качестве субъекта осмысления истины и в качестве субъекта жизни на уроке всегда является наивысшей ценностью, выступая в роли цели и никогда не выступая в роли средства.

*Волкова К.П.
студент 4 курса
факультет «Экономика и управление»
Виноградов В.Л., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Елабужский институт КФУ
Россия, г. Елабуга*

ВЛИЯНИЕ АДАПТАЦИИ К УСЛОВИЯМ ОБУЧЕНИЯ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ОРИЕНТАЦИЮ СТУДЕНТОВ

Адаптация как процесс приспособления индивида к новым условиям окружающей среды оказывает значительное влияние не только на психофизиологические компоненты развития личности, но и на все ее значимые характеристики. Действительно, необходимость перестройки всей своей прежней жизни, характерная для адаптационного периода, может самым существенным образом изменить личность человека, оказать влияние на систему его ценностей, интересов, убеждений.

В связи с этим, мы можем говорить о том, что адаптация студентов к обучению способна оказывать значительное влияние на процесс их профессиональной ориентации. Более того, распространенной в современной научной литературе является точка зрения, согласно которой профессиональная ориентация и адаптация студента к обучению – это не

отдельные термины, а единое комплексное понятие, которое связано с профессиональным самоопределением индивида в выборе сферы деятельности, основанным на соотнесении его склонностей с потребностями рынка труда, и дальнейшим приспособлением к условиям обучения избранной профессии [3, с. 187].

Действительно, адаптация студентов к обучению в профессиональном учреждении имеет самую тесную связь с профессиональной ориентацией обучающихся. Существование такой связи обусловлено тем обстоятельством, что адаптация к обучению представляет собой один из компонентов длительного процесса приобщения человека к труду в рамках осваиваемой им в учебном заведении определенной профессии, дальнейшего включения его в производственную деятельность, а также усвоения им условий и достижения нормативов эффективности труда.

Рассмотрим, в чем состоят основные аспекты влияния, оказываемого процессом адаптации студента к обучению на профессиональную ориентацию.

Итак, широко распространенным является предположение о том, что абитуриент при поступлении в то или иное учебное заведение уже сделал свой профессиональный выбор, что у него уже сформирована определенная устойчивая ориентация на освоение конкретной профессии. Однако в действительности часто оказывается, что далеко не всегда студенты осуществляют свой выбор обоснованно, с учетом собственных индивидуальных особенностей и стремлений, с учетом потребности общества в тех или иных профессиональных кадрах. Исследования показывают, что значительная часть студентов, еще не успев приступить к обучению, либо уже сомневается в сделанном выборе, либо изначально недовольна осуществленным профессиональным выбором (то есть эти студенты ориентированы на другие профессии) [2, с. 100].

Подобное положение обусловлено целым рядом причин, как объективных, так и субъективных. Среди этих причин главной является то обстоятельство, что поступление в профессиональное учебное заведение для большинства абитуриентов не является предметом свободного выбора, но обусловлено определенными обстоятельствами: уровнем материальной обеспеченности, высоким конкурсом на ряд факультетов и другими. Кроме того, значительное количество выпускников школ сегодня испытывают затруднения с выбором будущей профессии в целом [2, с. 101].

В таких условиях очевидно, что первокурсники, чья профессиональная ориентация характеризуется неустойчивостью, то есть те, кто не уверен в осуществленном ими в выборе с самого начала обучения в профессиональном учебном заведении, значительно более тяжело будут переживать процесс адаптации к условиям обучения. Более того, те проблемы, которые связаны с начальным, адаптационным, периодом обучения, в свою очередь, окажут существенное влияние на дальнейшее формирование профессиональной ориентации [2, с. 101].

Важное значение в данном отношении приобретает и то обстоятельство, что период профессиональной подготовки, начинающийся с момента поступления индивида на учебу в учреждение системы профессионального образования и сопровождающейся адаптационными процессами к условиям обучения, предполагает, в то же время, и продолжающееся формирование профессиональных ориентаций студентов [1, с. 149].

В этот период на процесс формирования профессиональной ориентации обучающегося оказывает влияние целый ряд объективных и субъективных факторов, вызванных особенностями протекания адаптации к обучению. В данном отношении, адаптация способна как активизировать профессиональную ориентацию молодежи, так и затормозить ее или же вызвать у индивида желание заниматься другим видом деятельности, порой самым значительным образом отличающимся от профессии, избранной первоначально.

Действительно, на начальном, адаптационном периоде обучения многие студенты переживают разочарование в получаемой ими профессии, у них возникает стойкое недовольство отдельными предметами, условиями обучения, отношениями с коллективом сокурсников или с преподавателями, появляются сомнения в правильности профессионального выбора. Все это в совокупности определяется в психолого-педагогической литературе как кризис профессионального выбора, вызываемый в данном случае именно неуспешным протеканием адаптации к обучению [1, с. 152].

В целом, необходимо сказать о том, что у довольно большого числа студентов в процессе адаптации происходит ослабление влияния познавательных и профессиональных мотивов, что оказывает неблагоприятное влияние на профессиональную ориентацию индивида. Существуют две основные причины резкого снижения уровня профессиональной направленности личности. Первая связана с уже упомянутым кризисом профессионального выбора, который возникает в результате рассогласования первоначального профессионального ожидания с реальным представлением о характере избранной профессии, сформировавшимся в процессе адаптации к обучению. Второй же причиной снижения профессиональной направленности у студентов (в большинстве случаев, это относится к слабоуспевающим обучающимся) могут стать общие трудности, переживаемые в период адаптации к системе обучения в колледже, которые также оказывают значительное влияние на профессиональную адаптацию.

Именно поэтому, во избежание такого рода кризисов, поддержка и помощь студенту нужна на всем протяжении и адаптации к условиям обучения. Соответственно, мы можем говорить и о необходимости продолжения процесса профориентации в целях эффективности профессионального самоопределения и последующей адаптации уже к трудовой деятельности выпускников учебных заведений среднего и высшего

профессионального образования.

В то же время, необходимо отметить, что даже в том случае, если процесс адаптации студента к условиям обучения протекает достаточно успешно, он все же оказывает весьма существенное влияние на его профессиональную ориентацию. Действительно, на начальном периоде обучения для большинства студентов характерно стремление в короткий срок узнать как можно больше о своей будущей профессии, чтобы на основе полученной информации скорректировать свою учебно-познавательную деятельность, определить на линию поведения и построить отношения с сокурсниками и преподавателями. Иными словами, в данном случае мы видим взаимовлияние процессов адаптации к обучению и профессиональной ориентации.

Таким образом, адаптация студентов к обучению оказывает самое существенное влияние на процесс профессиональной ориентации. Если успешная адаптация становится основанием активизации профориентационных процессов, но неуспешная может привести к возникновению кризисных явлений, отказу студента от изначально выбранной им профессии. В то же время, такая связь между адаптацией к обучению и профессиональной ориентацией не является односторонней: существует и обратное направление данной связи, когда недостаточное внимание к профориентации выпускников школ оказывает негативное воздействие на дальнейшую их адаптацию к условиям обучения в учреждении профессионального образования.

Использованные источники:

1. Багичева Ж.Б. Социально-профессиональная адаптация студентов к условиям педагогического вуза // Сборники конференций НИЦ Социосфера. – 2011. - №16. – С. 149 – 154.
2. Колмогорова Л.А. Особенности мотивации учения и адаптации студентов-первокурсников с различными типами профессионального самоопределения // Мир науки, культуры, образования. – 2008. - №4. – С. 100 – 103.
3. Сладкова Е.А., Кобзова А.В. Роль организационной культуры в профессиональной ориентации и адаптации рабочей силы в современных экономических условиях // Вестник МГСУ. – 2013. - №5. – С. 185 – 192. – С. 187 – 188.

*Глебова М.В., к.пед.н.
заместитель начальника Управления образования
администрация города Прокопьевска
Россия, г. Прокопьевск*

ПРОЦЕСС ЦЕЛЕОБРАЗОВАНИЯ НА ВЫСОКОПРОДУКТИВНЫХ УРОВНЯХ УМСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Статья посвящена психологической проблеме целеобразования в процессе творческой деятельности. Рассматриваются системно-динамические характеристики продуктивного мышления на

качественно различных уровнях. Показано, что управление и самоуправление мышлением может осуществляться только в процессе его «самодвижения» в результате взаимодействия специфических для развития продуктивного мышления внутренних и внешних условий. Вскрытые особенности высокопродуктивной умственной деятельности нацелены на поиск рациональных путей формирования поискового стиля умственной деятельности посредством углубления в смысл цели и рекомбинации исходного понимания целенаправленности задачи.

Ключевые слова: умственная деятельность, продуктивное мышление, творческий процесс, познавательная активность, целеполагание.

*Glebova M.V., Candidate of pedagogical Sciences,
Department of Education Administration of Prokopyevsk,
Deputy Head of the Department of Education,
Russia, Prokopyevsk*

THE PROCESS OF GOAL SETTING AT THE HIGHLY PRODUCTIVE LEVELS OF MENTAL ACTIVITY

Abstract: The article is devoted to the psychological issue of goal-setting in the process of creative activity. Considered the systemically-dynamical characteristics of productive thinking to a qualitatively different level.

It is shown that management and self-management of the thinking can be carried out only in the course of process its "self-movement" as a result of interactions specific for the development of productive thinking of internal and external conditions. The opened features a highly productive mental activity focused at finding rational ways of forming exploratory style of mental activity by deepening into the meaning of a purpose and of the recombination of an original comprehension of the purpose assigned to the task.

Keywords: mental activity, productive thinking, creative process, cognitive activity, goal-setting.

В современной психологической науке сложилась устойчивая «схема» продуктивного процесса мышления как базовой основы творческой деятельности. Устоявшиеся взгляды на психологическую природу творчества связывают продуктивную деятельность интеллекта с категорией цели, направленностью на определенный результат. Величина и направление умственного процесса, ставящего своей задачей получение нового в науке, имеет своей отправной точкой конкретную проблему, которая и задает характер обработки, организации и систематизации относящегося к ней материала. При этом на начальной стадии поиск возможных решений проблемы опирается на классические формально-логические приемы. Однако тщательный анализ в процессе поиска вариантов решения проблемы приводит интеллект к постепенному истощению в связи с избытком напряженности от логических умопостроений – постепенно наступает сознание ясности того, что имеющиеся рационально-логические ресурсы исчерпаны, ранее принятые пути, приемы и средства не могут привести

имеющийся материал к необходимой самосогласованности.

На данном этапе деятельность интеллекта подвергается изменениям, первоначальная исходная задача уходит с доминирующих позиций, отодвигается на задний план. Конечная задача все еще не решена, но вызван необходимый импульс, переводящий мозг человека в состояние напряженности. При высокой степени ментального напряжения активируются механизмы подсознания. В результате конструктивного развития рационально-логических и интуитивных процессов происходит озарение (инсайд), рождается догадка, которая и приводит к правильному решению задачи.

Этот аспект работы мышления до настоящего времени изучен недостаточно. Однако многочисленными психологическими исследованиями убедительно доказано и подтверждено практикой, что озарение как ключевой элемент творческого процесса всегда есть результат предварительной углубленной деятельности логической стороны мышления.

П.К. Энгельмейер, первый в России начавший заниматься проблемами научно-технического творчества, в своей книге «Теория творчества» (1910) рассматривал «теорию трехакта», в которой процесс творчества характеризуется последовательностью трех качественно отличных действий: «первый акт дает замысел, второй – план, третий поступок» [5, с. 124]. П.К. Энгельмейер выделяет стадии, которые последовательно повторяются во всех изобретениях и иных продуктах творческой деятельности независимо от внешних факторов и форм самого процесса.

Подчеркивая, что это фазы единого, органического процесса, а не механические разрозненные стадии, П.К. Энгельмейер считал, что первая из этих фаз имеет отношение к психологии, вторая – к логике, а третья – к реальному, и по существу, механическому осуществлению изобретения, поскольку на этой стадии востребованным становится мастерство изобретателя. Таким образом, утверждается, что в полной мере психологическим процессом обладает лишь акт возникновения в процессе мышления замысла, т.е. гипотетической идеи будущего изобретения.

На факт интуитивного озарения при решении творческой задачи обращали внимание представители разных психологических школ, в частности гештальтпсихологии.

Однако ссылка на процесс интуитивного «озарения» и появления новой идеи не раскрывает анализ самого процесса, который приводит к решению. Как отмечает А.Ф. Эсаулов, «для психологического анализа особенно важен не сам по себе факт «озарения», а далеко не сразу раскрывающиеся обстоятельства, которые опосредуют и предвосхищают искомое решение. Такое предвосхищение вначале может быть лишь приблизительным и крайне неполным, но именно оно как бы проторяет путь к выявлению особенностей мыслительного поиска, лежащего в основе достигаемого решения» [6, с. 135].

Таким образом, научное открытие происходит не интуитивно, по

наитию, а в рамках целенаправленного рационально-логического поиска. На определенном этапе решения проблемы в умственном плане активизируется интуиция, возникают вдохновение, творческий порыв, что приводит к получению искомого результата. На завершающем этапе начинается независимая проверка истинности полученного результата в процессе логической обработки данных, сопоставление их с исходными условиями задачи, оценка их значимости в прикладных научных аспектах. Логическая перекомпоновка в ходе верификации результата приводит к уплотнению обширных областей знания, формированию новых подходов и вектора дальнейшего развития науки.

Для понимания генезиса творческого процесса, безграничных возможностей человеческого ума в сфере научного познания важно уяснение закономерностей продуктивной умственной деятельности, упорядоченности целей, их многообразия и соподчиненности между собой, т.е. целеобразования.

Вся история науки и техники, а также творческий путь творца указывают на то, что процесс преобразования объективной действительности основан на выдвижении, формировании новых целей, которые не возникают спонтанно, а добываются с большим усилием с учетом намерений и интересов человека, т.е. осуществляется целесообразно.

На уровне высокопродуктивной, творческой деятельности в науке и технике потенциальные возможности человека в решающей степени зависят от его умения усматривать проблему, познавательное противоречие, выявлять и ставить перед собой новые цели и задачи этой деятельности.

Недопонимание и недооценка этого исключительно важного условия высокопродуктивной умственной деятельности является препятствием для зарождения перспективных научных идей, технических решений в силу появления трудностей психологического характера (появление побочных и ложных целей, которые часто проявляются более ярко).

Отсутствие достаточно высокого динамизма в самом процессе целеобразования новой идеи, неумение преобразовать исходные, локальные, узкоограниченные цели в достаточно широко обобщенные их переформулировки, которые служат основой для выдвижения новых конкретных целей (подцелей), особенно негативно сказывается на техническом творчестве. Недостаточность динамики целеобразования в методиках технического творчества приводит к использованию нерациональных технологий и значительному удорожанию проектируемых конструкций.

В литературе, посвященной проблематике решения конструктивно-технических задач, распространена позиция, согласно которой основные умственные усилия в процессе решения таких задач приходится на преобразование систем исходных данных, т.е. на переформулирование условий задач, включающих в себя средства их решения (Г.С. Альтшуллер, И.П. Мамыкин и др.).

Так, Г.С. Альтшуллер указывает, что цель конструктивно-технической задачи настолько легко усматривается, что является самоочевидным параметром, для изыскания которого, по его мнению, не требуется больших умственных усилий: «В условиях задачи, как мы видели, есть два указания: какова цель (что надо достичь) и каковы средства (что надо создать, улучшить, изменить). Цель почти всегда выбирается правильно. А средства почти всегда указываются неверно» [1, с.34].

А.Ф. Эсаулов отмечает, что «самоочевидность цели вытекает из одноактного и, по существу, индетерминистического понимания умственной деятельности, игнорирующего ее самую главную, стадийно-процессуальную характеристику». Он указывает на то, что в своих методических рекомендациях Г.С. Альтшуллер ошибочно исходит из того, что процесс решения задачи определяется ее одноактной формулировкой конечной цели, которая в методике технического творчества называется идеальным конечным результатом (ИКР).

Недостаток теории решения изобретательских задач А.Г. Альтшуллера, как верно подмечает А.Ф. Эсаулов, заключается в крайне упрощенном, «одноактно-кинематографическом» понимании подхода к решению изобретательской задачи, при котором одно из ее возможных решений принимается за ИКР, рассматриваемый как единственно возможный.

Так же как и авторы методики технического изобретательства, некоторые психологи полагают, что основная трудность решения задач заключается в формировании умения использовать наиболее приемлемые способы их решения. Тогда как углубление в смысл цели задачи и вопросов к ней, мысленное расчленение этих целей и вопросов на множество составляющих, их комбинации и рекомбинации, ведущие к уточняющему преобразованию исходного понимания целесообразности, якобы не представляет большого труда для тех, кто ее решает.

А.В. Брушлинский, характеризуя особенности мышления человека при решении задач, указывает на то, что «необходимость в мышлении возникает...тогда, когда в ходе жизни и практики перед человеком появляется новая цель, новая проблема, новые обстоятельства и условия деятельности. По своему существу мышление необходимо лишь в тех ситуациях, в которых возникают эти новые цели, а старые, прежние средства и способы деятельности недостаточны (хотя и необходимы) для их достижения» [2, с.52].

С таким толкованием процесса мышления трудно согласиться, так как представляется сомнительным признавать правомерность утверждения о необходимости возникновения мыслительного акта лишь в ситуациях, ограниченных само собой возникающими целями. Кроме того, продуктивная природа мышления, прежде всего, проявляется в том, что сам этот процесс способен безгранично выходить за пределы конкретных познавательных ситуаций.

А.Ф. Эсаулов подчеркивает, что в подобных характеристиках мышления главное внимание акцентируется на средства и способы решения задачи, тогда как такой ключевой параметр задачи как цель признается самоочевидным.

Таким образом, получается, что основная роль мышления проявляется в изыскании новых способов решения задачи. При таком подходе мыслительные усилия направляются в русло выявления новых средств и способов решения задачи в рамках уже поставленной цели. Сами цели признаются очевидными, вытекающими из действительности, дающимися в «готовом виде» и не требующими больших умственных усилий.

Эта принципиально ошибочная, на наш взгляд, точка зрения, поддерживаемая многими отечественными психологами, ограничивает пространство для поиска наиболее перспективных путей развития творческого мышления, его активности и самостоятельности.

Так, академик П.Л. Капица, раскрывая характеристики творческих учебных задач, предлагаемых студентам для самостоятельного решения, тонко подметил, «что они не имеют определенного законченного ответа, поскольку студент может по мере своих склонностей и способностей неограниченно углубляться в изучение поставленного вопроса» [4,с.3].

Современные когнитивные исследования дают основания предполагать, что именно возможность неограниченно углубляться в изучение поставленного к задаче вопроса и цели ее определяет наиболее перспективные пути формирования самостоятельности, активности, оригинальности мышления в самых разнообразных формах деятельности.

Однако и в настоящее время учебный процесс в общеобразовательных и высших профессиональных образовательных организациях строится не только без учета данного требования, но и вообще без ориентации на интенсивное формирование постепенно развивающейся мыслительной активности и продуктивного мышления обучающихся и студентов [3].

Управление и самоуправление мышлением может осуществляться только в процессе его «самодвижения» в результате взаимодействия специально созданных для развития продуктивного мышления внутренних и внешних условий [3].

Именно в учете детерминированного характера мышления заключается наиболее сложная часть профессиональной работы педагога. Зная психологические закономерности высокопродуктивного умственного процесса, он сможет не только передавать учащимся учебный материал в форме готовых знаний, но и целенаправленно формировать сам стадийно и динамично развивающийся процесс мышления.

Таким образом, в педагогической практике необходимо более основательно учитывать психологические закономерности умственной деятельности, раскрывающей эту деятельность как продуктивный процесс, приводящий к новым знаниям на основе самостоятельного углубления учащихся в изучение поставленного вопроса к задаче и ее цели.

Использованные источники:

1. Альтшуллер Г.С. Основы изобретательства. – Воронеж: Центрально-Черноземное книжное издательство, 1964. – 240 с.
2. Брушлинский А.В. Психология мышления и кибернетика. – М.: Мысль, 1970. – 191 с.
3. Глебова М.В. Психологические условия высокопродуктивной умственной деятельности // Актуальные проблемы психологии: теория и практика: материалы Международной заочной научно-практической конференции, – Новосибирск: Изд. «ЭНСКЕ», 2011. – С. 56-60.
4. Капица П.Л. Физические задачи. – М.: Знание, 1966. – 16 с.
5. Энгельмейер П. Теория творчества. – М.: ТЕРРА-Книжный клуб. СПб.: Северо-Запад. 2009. – 256 с.
6. Эсаулов А.Ф. Проблемы решения задач в науке и технике. – Л.: ЛГУ, 1979. – 200с.

Демененко И.А.
старший преподаватель
кафедра «Социологии и управления»
Белгородский государственный технологический
университет им. В.Г. Шухова
Россия, г. Белгород

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА²

Статья посвящена проблемам формирования и развития организационной культуры в образовательной сфере. Рассматривается специфика организационной культуры высшего заведения. Определено влияние компонентов организационной культуры на уровень конкурентоспособности вуза, а также востребованности выпускников на рынке труда.

Ключевые слова: организационная культура, конкурентоспособность, вуз, студент, выпускник, образовательные услуги.

The article deals with the problems of formation and development of organizational culture in the educational sphere. We consider the specifics of the organizational culture of the higher places. The influence of organizational culture components at institution level of competitiveness, as well as the demand for graduates in the labor market.

Keywords: organizational culture, competitiveness, high school, student, graduate, educational services.

Изучение организационной культуры с точки зрения профессиональной подготовки специалистов необходимо как для оптимизации параметров образовательных процессов в вузах, так и для

² Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ и Правительства Белгородской области. Грант «Клиентоориентированная организационная культура вуза как фактор эффективного социально-экономического развития региона» № 16-13-31002 (рук. – И.В. Шавырина).

повышения эффективности деятельности молодых специалистов на предприятиях и в организациях.

Высшие учебные заведения являются основными носителями образовательных услуг [2, с. 227]. Сегодня первостепенное значение для развития вуза имеет организационная культура. Понятие это достаточно многогранное и сложное. Проанализировав множество определений организационной культуры, мы выдели более общее, отражающее понятийный характер явления. Организационная культура - это система взаимоотношений внутри высшего учебного заведения, которая позволяет достичь наилучших результатов деятельности при оптимальных затратах.

Как отмечает И.М.Ильинский, в отечественной науке до настоящего времени не проявлялось должного внимания к социально-организационному контексту деятельности вузов. Это было связано с тем, что в советский период отношения конкуренции и «корпоративного поведения» в системе образования не признавались, не учитывались проблемы внутренней организации и социальной жизни вузов, как факторы развития системы высшего образования, априори не допускалась даже постановка вопроса о вузе, как о корпорации, обладающей особыми интересами и ориентациями в отношении окружающего социального пространства [4, с. 9].

Развитие высшей школы в целом и включенных в нее конкретных учреждений считалось исключительно результатом целенаправленного управления со стороны соответствующих государственных органов, рассматривалось как целесообразно управляемая переменная, относящаяся к компетенции государственного управления.

Бесспорно, то, что успех на высококонкурентном образовательном рынке обеспечен тому вузу, который имеет четкую концепцию и стратегию своего развития, ориентированное, прежде всего на обеспечение высокого качества подготовки специалистов, создание положительного имиджа и высокой репутации, как самого вуза, так и его выпускников.

Рассматривая организационную культуру вуза, можно сказать, что ее формирование происходит по следующим траекториям: долговременной практической деятельностью; специфической деятельностью руководства высшей школы; естественным отбором наилучших норм, правил и стандартов, привнесенных руководством, преподавателями и студентами; развитием инновационной деятельности университета.

Важным направлением в формировании организационной культуры является целевая подготовка, которая предполагает функционально-ориентированное обучение, позволяющее молодым специалистам в ходе прохождения производственных практик по месту будущей работы получить информацию о технологиях и оборудовании производства и навыки работы с ними [3, с. 199]. Молодые специалисты могут составить представление о принципах работы организации, получить опыт взаимоотношений в трудовом коллективе с будущими коллегами по работе. Все это способствует

более успешному и в короткие сроки прохождению выпускниками вузов организационной адаптации и социализации.

Немаловажным фактором, в формировании профессиональной культуры будущих специалистов является также система профориентации и трудоустройства студентов в вузе, в рамках которой проводятся прогнозные разработки потребностей в специалистах различного профиля, мониторинги требований руководителей к выпускникам, что позволяет скорректировать образовательные программы исходя из изменившихся условий на рынке труда, и готовить конкурентоспособных специалистов. Еще одной необходимой составляющей в формировании профессиональной культуры является система непрерывного образования, которая позволяет специалистам и после окончания вуза постоянно развиваться и совершенствоваться. В эту систему входят аспирантура, докторантура, переподготовка и повышение квалификации специалистов. Все перечисленные компоненты активно взаимодействуют в вузе и в совокупности ориентированы на формирование системного профессионального мышления специалистов, основой которого являются знания, навыки, умения, базовые ценности и образцы поведения, которые в свою очередь составляют фундамент любой организационной культуры. В результате такого комплексного подхода выпускник вуза представляет собой целостный субъект профессиональной деятельности, обладающий не только профессиональными знаниями, но и высокой профессиональной культурой, что позволяет ему успешно адаптироваться к условиям любого предприятия и быть конкурентоспособным на рынке труда.

Организационная культура университета – это своеобразная форма жизнедеятельности организации, позволяющая говорить об университете как о самоорганизованной системе, построенной на принципах самооценности знания, свободы обучения, что и является конкретным способом реализации целей университета [1, с. 198]. В современных условиях перед руководством вуза встает вопрос не только об эффективном менеджменте и привлечении бизнес - сообществ в процесс руководства, регулирования образовательным и предпринимательским делом, но и о формировании, адаптации организационной культуры высшего учебного заведения для сплоченности коллектива и качественной работы структурных подразделений вуза в целом, для повышения его экономической эффективности.

Становление и трансляция организационной культуры высшего учебного заведения представляет процесс адаптации и некоторой модернизации уже существующих в организации устоев и норм для наиболее эффективной работы образовательного учреждения, что предполагает создание такой культуры, которая своим существованием облегчает деятельность учебного заведения, служит своеобразным сводом законов для определения «правильных и неправильных» действий в ответ

на возникающие внешние воздействия.

Таким образом, использование организационной культуры как конкурентоспособного ресурса управления вузом, позволит, во-первых, определить лидирующие позиции вуза на рынке образовательных услуг, во-вторых, обеспечит количественные и качественные показатели выпускников вуза, и в-третьих, обеспечит имидж вуза как ведущей образовательной организации.

Использованные источники:

1. Гулей И.А., Папанова О.А. Организационная культура как маркетинговый актив конкурентоспособности вуза // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. Белгород. №4. 2014. С. 197-200.
2. Гуськова Е.А., Шавырина И.В. Интеллектуальный потенциал современного вуза как системный феномен // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2015. №1. С. 227-231.
3. Шаповалова И.С., Шаповалов А.А. Оценка влияния организационной культуры на социально-экономическую эффективность организации // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2012. №3. С. 199-203.
4. Яблонскене, Л.Н. Корпоративная культура современного вуза // Университетское управление. Екатеринбург. 2006. № 2(42). С. 7-25.

*Добрынина В.И.
воспитатель I квалификационной категории
Муниципальное дошкольное образовательное
учреждение детский сад №12 «Брусничка»
Россия, г. Усть-Илимск Иркутской обл.*

ФОРМИРОВАНИЕ СЕНСОРНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ У ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА С ПРИМЕНЕНИЕМ ДИДАКТИЧЕСКИХ ИГР

Аннотация: в данной статье раскрывается процесс формирования сенсорных представлений у детей раннего дошкольного возраста в процессе игровой деятельности, а именно: с использованием дидактических игр. Ведь именно в раннем детстве ребенок особенно чувствителен к сенсорным воздействиям. Упущения в формировании сенсорной сферы ребенка на ранних этапах его развития компенсируются с трудом, а порой невозможны.

Ключевые слова: сенсорное развитие, развивающая предметно-пространственная среда, ранний возраст.

Сенсорное развитие у детей раннего возраста в соответствии с ФГОС ДО наиболее успешно прослеживается в различных образовательных областях:

1. Социально-коммуникативное развитие происходит через развитие общения и взаимодействия ребенка с взрослым и сверстниками в

дидактических играх.

2. Познавательное развитие происходит через формирование первичных сенсорных представлений об эталонах цвета, формы, величины, вкусе, звучании, количестве, части и целом.

3. Речевое развитие – через обогащение активного словаря.

4. Художественно-эстетическое развитие – развитие сенсорного восприятия.

5. Физическое развитие – через развитие мелкой моторики обеих рук.
[1]

Сенсорный, чувственный опыт служит источником познания мира. В раннем детстве ребенок особенно чувствителен к сенсорным воздействиям. Упущения в формировании сенсорной сферы ребенка на ранних этапах его развития компенсируются с трудом, а порой невозможны. Поэтому значение сенсорного развития в раннем возрасте трудно переоценить. Именно этот возраст наиболее благоприятен для совершенствования деятельности органов чувств, накопления представлений об окружающем мире. Сенсорное развитие, одно из важнейших направлений в раннем возрасте, и направлено на то, чтобы научить детей полно, точно и расчленено воспринимать предметы, их разнообразные свойства и отношения. С восприятия предметов и явлений окружающего мира начинается познание. Все другие формы познания – запоминание, мышление, воображение – строятся на основе образов восприятия, являются результатом их переработки. Поэтому нормальное умственное развитие невозможно без опоры на полноценное восприятие. Сенсорное развитие составляет фундамент общего умственного развития ребенка. [3]

Сенсорное воспитание включает в себя формирование восприятия сенсорных эталонов – это основные цвета, черный и белый цвет, оттенки, пять геометрических форм (круг, квадрат, треугольник, овал, прямоугольник), три величины (большой, средний и маленький).

Сенсорное воспитание детей младшего возраста происходит в разных видах деятельности:

1. Предметная деятельность и игры с составными и динамическими игрушками.

2. Экспериментирование с материалами и веществами (вода, песок, тесто и др.)

3. Общение и совместные игры с взрослыми и сверстниками.

Сенсорное воспитание у детей раннего возраста наиболее успешно осуществляется в условиях различных дидактических игр. Осваивая сенсорный опыт стихийно, без систематического руководства со стороны взрослых, ребенок длительно идет путем проб и ошибок. И только посредством различных дидактических игр ребенку наиболее легко усвоить признаки предметов.

Дидактическая игра «Воздушные шары»

Цель: развивать у детей внимание, умение группировать разнородные

предметы по цвету, закреплять знание основных цветов.

Оборудование: узкие полоски картона (15*0,5см) четырех цветов. Круги таких же цветов (диаметр 10 см). Это ниточки и шарики.

Ход игры: педагог сообщает детям, что у него есть воздушные шарики разных цветов и ниточки таких же цветов.

Педагог показывает ребенку шарик и говорит: «Какого цвета шарик?» (Красный) Найди такого же цвета ниточку. (Ребенок подбирает ниточку такого же цвета). Какого цвета шарик? (Красный) Какого цвета ниточка? (Красная) То же проделывает и с другими цветами.

Затем размещает на равном расстоянии вертикально полоски, называя их цвета. Предлагает детям привязать к каждой ниточке по шарiku такого же цвета. Дети «привязывают» шарики, называя цвет каждого.

Далее детям предлагают шарики и ниточки привязать самостоятельно.

Дидактическая игра «Подбери фигуру»

Цель: закреплять представления детей о геометрических формах, упражнять в их назывании. Учить подбирать предметы по образцу. Закреплять навыки обследования геометрических форм приемом обведения и накладывания.

Оборудование: карточки с вырезанными контурами геометрических фигур, геометрические фигуры такого же цвета и размера.

Ход игры: детям раздают карты с вырезанными контурами фигуры.

Педагог берет любую фигуру, обводит ее пальцем и спрашивает: «Как называется фигура? Какая она по форме? Какого она цвета? У кого есть такая фигура? Далее берет следующую фигуру и так продолжает показывать все фигуры, пока дети не закроют все окошечки. Дети выкладывают фигуры в вырезанные контуры.

Дидактическая игра «Спрячь мышку»

Цель: формировать у детей умение различать предметы по цвету с помощью операции сравнения однородных и разных по цвету предметов.

Оборудование: плоскостные домики из картона основных цветов, посередине квадрат белого цвета с изображением мышки. Квадраты тех же цветов – дверцы. Большая резиновая игрушка – кошка.

Ход игры: педагог раскладывает цветные квадраты - домики с изображением мышек. Показывает на одной картинке как «прячется мышка», когда окошечко закрывается дверцей-квадратиком такого же цвета.

При повторном проведении игры педагог использует домики других цветов, располагая их в ряд и в случайном порядке.

Дидактическая игра «Подбери чашку к блюдцам»

Цель: закреплять у детей представления об основных цветах. Научить детей выделять цвета, отвлекаясь от других признаков предметов (формы, величины).

Оборудование: кукла, цветные чашки и блюдца такого же цвета.

Ход игры: педагог показывает чашку и говорит: «Какого цвета чашка? (зеленая)

Предлагает детям найти блюдце такого же цвета. Какого цвета блюдце?

Далее дети самостоятельно подбирают чашки к блюдам, называя их цвет.

Дидактическая игра «Сделаем куклам бусы»

Цель: закреплять у детей умение группировать предметы по цвету, учить выкладывать бусы определенного цвета.

Оборудование: плоскостное изображение кукол шести цветов, одетых в одинаковые платья. Мелкие кружочки-бусы, такого же цвета.

Ход игры: педагог предлагает детям выбрать по одной кукле. Педагог предлагает детям «помочь куклам» взять бусинки-кружочки такого же цвета и выложить под каждой куклой для нее бусы. Педагог по необходимости помогает детям.

В результате специально организованных игр дети учатся обследовать предметы, выделяя их признаки. Научились соотносить предметы по форме, цвету и величине. Устанавливать сходства и различия между предметами, имеющими одинаковое название. [2]

Использованные источники:

1. Белых В. А. «Полный курс развития дошкольника. Внимание, память, мышление» - М.: Издательство: «Феникс», 2015.
2. Стародубцева И. В. «Игровые занятия по развитию памяти, внимания, мышления и воображения у дошкольников» - М.: Издательство: АРКТИ, 2010 г.
3. Пилюгина Э. Г. Сенсорные способности малыша. — М.: Мозаика-Синтез, 2003.

*Калиничева Е.Ю., д.э.н.
научный руководитель, профессор
кафедра бухгалтерского учета и статистики
Зарва Н.Ю.
студент 4 курса
Никишина Т.С.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Орел*

О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ КОНТРОЛЯ ЗА РЕАЛИЗАЦИЕЙ МАТЕРИАЛОВ РЕВИЗИЙ (ПРОВЕРОК)

В статье рассмотрены проблемы осуществления контроля за реализацией материалов ревизий (проверок). Определены порядок и сроки проведения контроля за реализацией материалов. Подробно проанализированы случаи, когда имеется основание для привлечения виновных лиц к уголовной ответственности. Рассмотрены пути решения нарушений по результатам проверок и ревизий.

Ключевые слова: материалы, ревизия, контроль, реализация, акт,

правоохранительные органы, ревизоры, виновные лица, сроки, органы.

На сегодняшний день контроль за реализацией материалов ревизий осуществляется исключительно с целью обеспечения соблюдения законодательства Российской Федерации. Актуальность настоящей работы обусловлена, с одной стороны, интересом к данной теме со стороны различных органов государственной власти, с другой стороны, ее недостаточной разработанностью. Рассмотрение вопросов, связанных с данной тематикой носит как теоретическую, так и практическую значимость.

Материалы ревизии представляются руководителю органа, назначившего проверку в течение 3 рабочих дней после подписания акта ревизии. На основании материалов ревизии руководитель ревизионной группы не позднее недельного срока после подписания акта ревизии разрабатывает и представляет руководителю, назначившему ревизию, проект приказа или письма с конкретными предложениями, направленными на устранение выявленных нарушений, принятие мер к возмещению причиненного ущерба, предотвращение злоупотреблений, устранение причин неудовлетворительной работы ревизуемого предприятия и улучшение его финансово-хозяйственной деятельности.

Ревизоры осуществляют контроль за реализацией материалов предыдущей ревизии путем проверки в ходе следующей ревизии и отражения ее результатов в акте ревизии. То есть, перед проведением ревизии на предприятии они обязаны выяснить, кем и когда проводилась предыдущая ревизия, что сделано в организации за прошедший период по устранению ею выявленных недостатков и нарушений [1].

В случаях, когда имеется основание для привлечения виновных лиц к уголовной ответственности, материалы ревизий передаются следственным органам и одновременно руководством ревизуемого предприятия или вышестоящей организации решается вопрос об отстранении от работы виновных должностных и материально ответственных лиц. Передача материалов следственным органам может производиться в необходимых случаях непосредственно руководителем ревизионной группы, производившей ревизию.

Акты ревизий (проверок), в которых выявлены факты правонарушений в сфере экономики, передаются в правоохранительный орган в 10-дневный срок после завершения их оформления.

Передаваемые материалы должны содержать: письменное сообщение за подписью руководителя (заместителя) органа, назначившего проверку, в котором кратко излагается суть выявленных нарушений законодательства; подлинник акта ревизии (проверки), оформленный и подписанный надлежащим образом, другие ревизионные материалы (приложения к акту), подтверждающие выявленные нарушения; объяснения и возражения должностных лиц по акту ревизии (проверки); письменные заключения проверяющих (при наличии возражений по акту) [4].

Правоохранительный орган при получении материалов по результатам

проведенных ревизий (проверок) в установленные сроки рассматривает их и при наличии оснований осуществляет определенные действия. После изучения акта первичной ревизии следователь принимает одно из решений:

1. Признать проведенную ревизию доброкачественной и ее материалы приобщить к делу;

2. При наличии существенных недостатков в материалах ревизии возвратить их органу, который проводил ревизию, для доработки;

3. Признать первичную ревизию недостаточной по различным мотивам и потребовать ее повторного проведения.

На основе анализа материалов проведенной ревизии, а также с учетом новых данных, которые появились в уголовном деле, следователь может прийти к выводу о назначении дополнительной или повторной ревизии.

Ревизор, который проводил ревизию, не является процессуальной фигурой, поэтому он может быть допрошен в качестве свидетеля по делу. Показания ревизора могут быть отражены в протоколе допроса, с которым следователь обязан ознакомить подозреваемых лиц.

Акты документальной ревизии относятся к иным документам, согласно УПК РФ и допускаются в качестве доказательств, если они имеют значение для установления обстоятельств, которые подлежат доказыванию.

По результатам проверок и ревизии сотрудниками правоохранительных органов принимается одно из следующих решений:

1. Составляется рапорт об обнаружении признаков преступления статья 143 УПК РФ. В дальнейшем на основании статей 144, 145 решается вопрос:

- О возбуждении уголовного дела, так как сведения, сообщенные в рапорте, о совершенном или готовящемся преступлении в соответствии со статьей 140 являются поводом для возбуждения уголовного дела;

- Об отказе в возбуждении уголовного дела;

- О передаче сообщения по подследственности на основании статьи 151.

2. Материалы передаются по подведомственности, в том числе о рассмотрении материалов в рамках производства по делам об административных правонарушениях. Материалы также могут быть переданы в налоговые органы при выявлении обстоятельств, которые требуют совершения действий, отнесенных к полномочиям налоговых органов для принятия по ним решения статья 116-122 НК.

3. О возбуждении дела об административном правонарушении и рассмотрении материалов в рамках производства по делам об административных правонарушениях (например, сотрудником полиции может быть составлен протокол об административном правонарушении).

4. Завершение проверки в связи с тем, что нарушения законодательством РФ не установлены.

По принятым решениям в 3 дневный срок извещается организация или физическое лицо, в отношении которого она проводилась.

Переданные в правоохранительные органы материалы ревизий (проверок), не содержащие основания для принятия мер, должны быть возвращены (переданы) предоставившим их лицам в 10-дневный срок после соответствующего решения по результатам их рассмотрения [2].

4. Также материалы по результатам проверок направляют для принятия соответствующих мер в управления федерального казначейства представления о взыскании в доход федерального бюджета (уменьшении финансирования) средств федерального бюджета, использованных не по целевому назначению. По запросам управлений федерального казначейства в 3-дневный срок представляют акты ревизий (проверок).

5. После получения представлений от ревизоров управления федерального казначейства в 2-недельный срок со дня получения их рассматривают и информируют о принятых к исполнению. Представления ревизоров, не принятые к исполнению управлениями федерального казначейства, возвращаются с указанием причин возврата.

6. Управления федерального казначейства в течение 5 рабочих дней с момента принятия к исполнению представлений обязаны направить в Главное управление федерального казначейства - уведомление с предложением по уменьшению текущего финансирования бюджетополучателей, не имеющих внебюджетных источников финансирования, либо в государственные налоговые инспекции по субъектам Российской Федерации - предписания на взыскание средств в доход федерального бюджета с бюджетополучателей, имеющих внебюджетные источники доходов [3].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что осуществление контроля за реализацией материалов (ревизий) играет важнейшую роль в бесперебойном и правомерном функционировании государства, в связи с чем необходимо его дальнейшее совершенствование. Необходимо осуществить строгий контроль за проведением ревизий, своевременно выявлять факты правонарушений и законодательно принять решения по результатам проверки.

Использованные источники:

1. С.А. Мещеряков Учебное пособие для самостоятельной работы студентов специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»: Контроль и ревизия, Санкт-Петербург. 2010 г.
2. С.Х. Гелимханова. Специфика проведения проверок органами внутренних дел., газета «Налоги» №28, 2010 г.
3. Е.Л. Иванова. Контроль и ревизия: конспект лекций. Издательство: ЭКСМО, 2010 г.
4. Е.Ю. Калиничева. Об эффективности инвентаризационных мероприятий в системе внутрихозяйственного контроля птицеводческих организаций//Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 226-229.

Зарва Н.Ю.
студент 4 курса
факультет «Экономический»
Россия, г. Орел

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В МУКОМОЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ

В статье рассмотрены проблемы учета затрат и исчисления фактической себестоимости в комплексных производствах на примере мукомольной промышленности.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, затраты, себестоимость, калькулирование продукции, мукомольное производство.

4. Для осуществления производственной деятельности зерноперерабатывающим предприятиям необходимы материальные ресурсы, а именно зерно и продукты его переработки, работа с которыми невозможна без налаженной системы учета и контроля. Стоимость такого сырья оценивается миллионами рублей. В процессе движения сырья – поступления, хранения, переработки происходят биологические, химические и механические изменения, которые могут приводить к порче, потерям, как в пределах нормы, так и сверх отраслевого норматива, что усложняет и без того непростой учет затрат.

5. В 2003 году Министерством сельского хозяйства были утверждены «Методические рекомендации по бухгалтерскому учету и отчетности на хлебоприемных и зерноперерабатывающих предприятиях», которые и по сегодняшний день фактически регулируют бухгалтерский учет в организациях по переработке зерна.

В этих рекомендациях определен порядок учета и калькулирования себестоимости мукомольной продукции [2].

Учет затрат мукомольного производства организуется по цехам, внутри которых он может вестись по видам помола. Если в цехах осуществляется одновременно выработка нескольких видов продукции, то расходы основного производства на сырье, основные материалы и электроэнергию относятся на определенный помол (пропорционально стоимости (количеству) перерабатываемого зерна по помолам), остальные затраты распределяются в соответствии с установленными базами для распределения [1].

Затраты по объектам аналитического учета отражаются на отдельном субсчете основного производства (20 «Основное производство», субсчет 1 «Мукомольное производство») в разрезе статей затрат:

1. Сырье и основные материалы за вычетом возвратных отходов;
2. Топливо и энергия на технологические цели;
3. Расходы на оплату труда;
4. Отчисления на социальные нужды;
5. Расходы на подготовку и освоение производства;

6. Общепроизводственные расходы;
7. Общехозяйственные расходы;
8. Прочие производственные расходы;
9. Коммерческие расходы.

Учет затрат на производство на мукомольно-крупяных и комбикормовых предприятиях осуществляется, как правило, попередельным методом с применением элементов нормативного учета в части расходования сырья.

При попередельном методе затраты на производство учитываются по видам производства (переделам) и статьям расходов. В качестве объектов учета на мукомольно-крупяных и комбикормовых предприятиях приняты:

- помолы – на мукомольных предприятиях;
- виды переработки зерна на крупяных предприятиях;
- рецепты комбикормов - на комбикормовых предприятиях.

Итак, калькуляция себестоимости представляет собой систему расчетов, с помощью которой может быть определена себестоимость как всей произведенной продукции, так и единицы каждого ее вида. Рассмотрим некоторые особенности калькулирования в мукомольном производстве, а также определим, как следует организовать учет в таком случае.

На мукомольных предприятиях из одного сырья одновременно получают несколько сортов продукции.

Для определения себестоимости каждого сорта продукции сначала определяют затраты в целом на помол, а затем уже определяется себестоимость единицы продукции. Калькуляционной единицей в мукомольном производстве является 1 т муки определенного сорта, отрубей и мучки.

При односортных помолах пшеницы и ржи без отбора отрубей производственная себестоимость 1 т муки определяется путем деления общей суммы затрат по данному помолу на количество выработанной продукции.

При сортовых помолах, когда из одного и того же сырья одновременно вырабатывается несколько сортов муки, манная крупа и производится отбор отрубей и кормовой мучки, распределение общей суммы затрат на помол (производственной себестоимости) по сортам производится по условным коэффициентам, установленным на отдельные сорта продукции. Коэффициенты являются элементом учетной политики предприятия и не носят нормативно обязательного характера. То есть каждое предприятие вправе рассчитать и установить свои коэффициенты исходя из технологических особенностей.

Распределение общей суммы затрат на помол по сортам продукции производится следующим образом.

1. Определяют сумму условных единиц по продукции данного помола (количество каждого сорта продукции умножается на установленный коэффициент).

2. Рассчитывают затраты на одну условную единицу (вся сумма затрат по помолу делится на общую сумму условных единиц).

3. Получают себестоимость каждого сорта продукции (затраты на одну условную единицу умножаются на количество условных единиц каждого сорта).

Для проверки правильности распределения затрат на помол себестоимость каждого сорта умножается на его количество. Сумма затрат по всем сортам должна дать в итоге фактическую себестоимость в целом [4].

Использованные источники:

1. Добродомова Л.А. Особенности формирования и методические основы исчисления себестоимости основных видов продукции в отраслях АПК: учебно – методическое пособие / Л.А. Добродомова, Е.А. Белякова. – Оренбург: Издательский центр ОГАУ, 2015. – 118 с.
2. Методические рекомендации по бухгалтерскому учету и отчетности на хлебоприемных и зерноперерабатывающих предприятиях. Утверждены Минсельхозом РФ. Москва, 2003 г.
3. Зарва Н.Ю., Ветрова Л.Н. Анализ взаимосвязи объема производства, себестоимости и прибыли в управленческом учете. Экономика и социум. 2015. №2-5 (15). С. 753-756.
4. Ветрова Л.Н., Матвеев В.В., Колгушова Ю.Л. Методика оценки бизнес – рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях. Научно – методический электронный журнал Концепт. 2014. Т. 20. С. 2476-2480.

Киришина П.С.

студент 4 курса

Рахманова А.Р., к.пед.н.

научный руководитель, ст. преподаватель

Елабужский институт КФУ

Россия, г. Елабуга

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ В ОБУЧЕНИИ

Аннотация. В статье рассматривается проблема эффективности использования интерактивных методов обучения. Сегодня образование – это важнейший фактор, который обеспечивает экономический рост, общественную стабильность, развитие институтов гражданского социума. Российский показатель образованности населения является первостепенным условием формирования социума и экономики государства. Однако быстрое формирование обновления технологий ведет к необходимости изменения подходов, разработке содержания образования и технологий преподавания.

Ключевые слова. Обучение, интерактивное обучение, интерактивные методы обучения, интерактивные подходы, использование интерактивных подходов.

На данный момент в образовании наметилось множество

положительных тенденций: создаются различные варианты педагогических подходов к обучению студентов; у преподавателей появилась свобода для творчества, появляются новые авторские школы; активно используется успешный зарубежный опыт. Несмотря на все эти положительные факторы, теорию и практику образования нельзя назвать идеальной, что касается методики, то здесь недостаточно описаны интерактивные подходы в обучении, а еще меньше они используются в педагогическом процессе. [1, с. 132]

В настоящее время для педагогики самой важной категорией для формирования процессов, происходящих в сфере педагогического знания и образовательной теории, является категория «метод обучения».

Метод обучения - это общая систематизированная деятельность преподавателя и обучающегося, которая направлена на достижение поставленных педагогических и воспитательных целей и задач обучения.

Метод можно называть интерактивным, если в нем кардинально меняется роль преподавателя (вместо обычного информатора выполняет роль менеджера), и роль обучаемых (информация в данном случае не цель, а средство для дальнейшего освоения операций и действий, развития уникальных качеств личности). [2, с. 112]

Интерактивные методы обучения - это те методы, которые побуждают обучающихся к активному мышлению в процессе овладения новым учебным материалом.

Интерактивные методы в наше время включают с себя:

- игровое/социальное/имитационное моделирование;
- деловые игры;
- анализ конкретных ситуаций (кейсы);
- метод активного социологического тестированного анализа и контроля (МАСТАК), отражающие в лабораторных условиях хитросплетения жизненных столкновений. [3, с. 62]

Рассмотрим эффективность применения интерактивных методов на занятиях на примере ГАПОУ «Камский государственный автомеханический техникум им. Л.Б. Васильева».

Для выявления нужного и эффективного метода было проведено анкетирование среди студентов 123 группы по направлению подготовки 38.02.01 «Экономика и бухгалтерский учет» (по отраслям). Результаты анкетирования показали, что наиболее подходящим методом является «мозговой штурм».

Мозговой штурм – это совместная работа на имитационной модели двух или более людей, даже если один из них преподаватель, а другой – студент. Этот метод предполагает общение и взаимодействие участников. Суть мозгового штурма заключается в том, что деятельность реализуется в «несерьезной» игровой форме, что позволяет обучающемуся интеллектуально и эмоционально «раскрепоститься», проявлять творческую инициативу. [4, с. 79]

Результаты самостоятельной работы показали, что мозговой штурм проходил очень продуктивно, дал хорошие результаты. Метод мозгового штурма способствует высокой усвояемости материала учащимися. Из 25 человек, 10 – написали работу на «отлично», остальные 15 – на отметку «хорошо». Результаты с оценкой «удовлетворительно» отсутствовали.

Проведя анализ занятия с использованием интерактивного метода обучения, был выявлен ряд положительных факторов:

- активная деятельность студентов на всех этапах урока;
- присутствие рациональной самоорганизации, самостимулирования и самоконтроля у учащихся;
- появление у обучающихся стремления опереться на сильные стороны своих возможностей и подтянуть слабые;
- происходило рациональное расходование учебного времени;
- у студентов присутствовало стремление ускорить темп своей учебной деятельности;
- самоанализ результатов учения, сравнение их со своими возможностями, оценка рациональности затрат времени. [5, с. 52]

Использование интерактивных методов не требует специального оборудования, вложений дополнительных денежных средств, временных затрат, а также специального преподавательского состава. Однако, большинство преподавателей продолжают придерживаться традиционных форм и методов обучения.

В связи с этим можно дать следующие рекомендации для решения найденной проблемы:

1. Для эффективного использования интерактивных методов обучения необходимо активное сотрудничество преподавателя и учащихся.
2. Следует специально формировать, развивать, стимулировать и, что особенно важно, учить студентов «самостимулировать» свои мотивы.
3. Подбирать доступную для понимания и усвоения информацию, а также выбирать подходящие методы активного обучения.
4. Включение в преподавательскую деятельность разумной системы поощрения студентов.
5. Следует систематически изучать интересы, мотивы учения студентов и с учетом их типичного состояния в каждой группе менять методы и формы организации обучения, стремясь опереться, с одной стороны, на положительные мотивы, и с другой – нейтрализовать действия отрицательных.

Использованные источники:

1. Архангельский С.И. Учебный процесс в высшей школе, его закономерные основы и методы. М., 2010. С. 234.
2. Беспалько В.П. Основы теории педагогических систем. Воронеж, 2010. С. 125.
3. Брушлинский А.В. Психология мышления и проблемное обучение. М., 2010. С. 105.

4. Голиков А.А., Кукмачев Ю.Н. Современные системы обучения. М., 2011. С. 121.
5. Ильина Т.А. Проблемное обучение – понятие и содержание. 2010. №2. С. 109.

*Коноплёва Л.С.
магистр психологии
Коноплёв Н.Н.
магистр психологии
Рачицкая Н.В.*

*магистр психологии, педагог-психолог
Республика Беларусь, г. Новополоцк
Курилович М.А., к.психол.н.
доцент*

*Российский государственный социальный университет
филиал в г. Минске*

Республика Беларусь, г. Минск

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ СУПРУГОВ, У КОТОРЫХ ДЕТИ ШКОЛЬНИКИ, В АСПЕКТЕ ТОЛЕРАНТНОГО СОЗНАНИЯ

Аннотация: *Статья посвящена проблеме успеваемости ребёнка с освоением знаний школьной программы. Отрицательное оценивание ребёнка в школьном институте социализации прямо говорит о недоработках в семейном воспитании, связанных с системой культурных отношений и представлений отношения супругов. Система образования, основанная на демократических принципах, реализующихся в организации учебного процесса, исключая публичную оценку учащегося, в конечном итоге выдаст психологически здоровую личность. В университеты должны идти те, кто хочет научиться, самостоятельно учиться.*

Ключевые слова: *консультирование супругов; толерантное сознание; дети школьники; школьное учреждение; средние баллы успеваемости; система образования; реформа системы образования.*

*Konopleva L.S., Master of psychology
Belarus, Novopolotsk*

*Konoplev N.N., Master of psychology
Belarus, Novopolotsk*

*Rachitskaya N.V., Master of Psychology, Educational Psychologist
Belarus, Novopolotsk*

*Kurilovich M.A., Candidate of Psychological Sciences,
Associate Professor Russian State Social University
(In Minsk Branch)*

Belarus, Minsk

CONSULTATION OF SPOUSES, WHO HAVE CHILDREN SCHOOLCHILDREN, IN THE ASPECT OF AN ATTITUDE OF TOLERANCE

Abstract: *The article discusses the development of the child's progress with knowledge of the school curriculum. A negative evaluation of the child in the school Institute of socialization directly speaks about deficiencies in family education related to the system of cultural relations and views relations between spouses. The education system, based on democratic principles, realized in the organization of educational process, excluding public assessment of the student, in the end will give a psychologically healthy person. The universities must keep those who want to learn, to learn independently.*

Keywords: *couple counseling; tolerant consciousness; children students; school facilities; the average achievement scores; education system; education system reform.*

Основная проблема изменения сознания супругов в связи с тем, что дети начинают ходить в школу, связана с передачей контроля за развитием ребёнка обществу (социализация ребёнка в школе). Элемент системы семьи – ребёнок супругов должен соответствовать критериям социализации, принятым в школе. Возникает проблема успеваемости ребёнка с освоением знаний школьной программы. По поведению ребёнка и результатам успеваемости по освоению школьной программы оценивается культура семьи ребёнка. Отрицательное оценивание ребёнка в школьном институте социализации прямо говорит о недоработках в семейном воспитании, связанных с системой культурных отношений и представлений отношения супругов. Оценивание ребёнка в школе по критерию поведения и успеваемости напрямую оценивает систему убеждений и поведения супругов, поэтому отрицательные оценки болезненно воспринимается сознанием супругов.

Толерантность – это интегральная характеристика личности, определяющая его способность в проблемных и кризисных ситуациях активно взаимодействовать с внешней средой с целью восстановления своего нервно-психического равновесия, успешной адаптации. Толерантное сознание супругов выражается в способности человека принимать другого во всём его многообразии. В основе позитивного взаимодействия личности с окружающим миром лежит сформированное толерантное сознание [2].

Участие родителей в процессе социализации детей в социальных структурах государства может являться механизмом развития толерантного сознания брачных партнёров [4].

У супругов с детьми школьников активно происходит процесс выработки общей точки зрения партнёров на происходящие события, обобщение отдельных эмоций в чувства, сближение эмоциональной сферы партнёров. Актуальны вопросы перестройки мотивации поведения, связанные с удовлетворением новых потребностей, роли родителей (оценка родителей в лице школы по поведению ребёнка) [3].

Необходимо придерживаться следующих правил при консультации: не давать информацию о себе; обладать невозмутимостью и способностью к

саморегуляции. Если консультант испытывает тревогу, неудобство, внутреннюю эмоциональную неустойчивость, то нужно осознать, что вами начинает управлять клиент-манипулятор. Характеристики клиента-манипулятора: обращается в неудобное для вас время; нарушает этикет, этику; всё время извиняется; если клиент требует гарантии, то он перекладывает всю ответственность на вас; если клиенту нужно срочно встретиться – это значит, что он у вас может вызвать чувство вины (слабость), не следует спешить, выбиваться из своего графика; если принуждает, то хочет вызвать страх; если клиент спрашивает про деньги, то он вам не верит. При разговоре, консультант сам решает на какие вопросы отвечать. На ранее заданные вопросы со временем меняются ответы, потому что жизнь в динамике. Дважды невозможно войти в одну и ту же реку. Из-за недостатка информации консультант может чего-то не знать и не понимать жизненной ситуации, он не должен этого бояться. Не говорить прямо «нет», найти такую форму ответа, которая была бы нейтральна к ситуации. Общие правила проявления интолерантного сознания через людей: склонность командовать; пробуждают высокомерие, гордыню, снобизм; возвышаются до роли пророка; навязывание своего мнения; контролируют и запрещают. Толерантное сознание проявляется в человеке через: склонность направлять самостоятельную деятельность человека; проповедуют исключительность и уникальность каждого человека; воспринимают себя как посредниками между субъектами взаимодействия [1].

С.В. Прохорова с Санкт-Петербурга пишет: «Под незатейливым словом «Школа» таится нечто страшное для ребенка. Это школа выживания. Вот где начинаются для ребенка трудности. Ладно бы еще все они возникали из-за сверстников, так и учителя давали жару. Честное слово, второй раз не смогла бы пережить такое. Порой снятся сны, где я на уроке математики учусь. Жутко, просыпаюсь в холодном поту. Потом осознаю, что уже все это давно было и потихоньку успокаиваюсь. Могу сказать со 100% уверенностью, что в учителя надо идти работать только тем, кто на это способен. По пальцам могу пересчитать абсолютно нормальных и адекватных учителей. Мне повезло, что по тем предметам, которые мне нравились, были нормальные. Как сейчас помню самую «Четкую» учительницу начальных классов, Зинаиду Васильевну, вот это высший пилотаж в сфере обучения. Ставила двойки до тех пор, пока детям самим не надоедало, что им их ставят. Она сделала идеальными отношения среди учеников в классе, дружили все. У нас была команда, а не класс. Мне повезло с учителями русского языка и литературы, английского, белорусского, международной литературы, стилистики, культурологи. Вот с математикой не повезло. В пятом классе до 3-й четверти я училась на одни пятерки. А потом произошел казус, встретила меня на лестнице учитель по математике и как есть со всей дури объявила мне, назвав меня по фамилии, о том, что мне двойка по контрольной работе. Все, меня от математики обрубало на все последующие школьные годы. А это отразилось

соответственно и на всех остальных точных науках. Я уже думала, что не способна к этим наукам, но есть одно «Но», в 8 классе по физике проходили мы такой раздел, как «Линзы». У нас была замена учителя, и пришла к нам пожилая, на вид не очень приятная учительница, все ее называли «Циклоп», у нее один глаз был искусственный. Так вот она, умудрилась за короткий промежуток времени внедрить в меня информацию по этим линзам, что мною была написана контрольная работа на пять баллов. Она даже подошла ко мне с вопросом о том, что может, в олимпиаде по физике поучаствуешь. Я объяснила ей всё как есть и поблагодарила её».

Широкую известность в социальной психологии получил феномен самоудовлетворяющих пророчеств, проявляющихся в формировании реальности, соответствующей сформировавшимся устойчивым представлениям о самих себе. Если эти представления согласовываются с негативными социальными стереотипами, то результатом станет негативное самоотношение, приводящее к нахождению внешних подтверждений его обоснованности. Классическим примером такого рода являются эксперименты Розенталя и Джекобсона, подменявших показатели IQ сильных и средних учеников и соответствующим образом представлявших их учителям. Результат экспериментов заключался в том, что как ученики были представлены, так они и закончили обучение, независимо от исходных объективных оснований [6].

Система образования, основанная на оценивании ученика, крайне пагубно, влияет на развитие сознания, связанное с процессом социализации, потому что публичная негативная оценка блокирует развитие личности. Отношение к себе, самооценка напрямую взаимосвязаны с публичной оценкой развития личности. И, если преподаватель в школе, авторитет для ученика, общественно-значимая личность негативно публично отзываясь о школьнике, то это психоэмоциональное событие необратимо воздействует отрицательно на процесс социализации личности. Поэтому система образования, основанная на демократических принципах, реализующихся в организации учебного процесса, исключая публичную оценку учащегося, в конечном итоге выдаст психологически здоровую личность. Наиболее эффективной системой образования в период развития личности школьника будет являться такая система организации учебного процесса, как прослушивание учеником курса предмета и сдача теста, где нет оценивания (морального осуждения личности). Система образования, направленная на развитие личностных качеств будет способствовать формированию личности «будущего». Система образования неразрывно связана с запросами общества. В настоящее время назрела потребность в реформировании образовательного процесса с целью создания условий для успешного развития свободной творческой личности как гаранта экономической независимости Российской Федерации. Система образования должна быть нацелена на развитие одарённых людей.

Л.С. Куравский и С.Б. Малых пишут: «...обучение, по стандартным

программам в большей степени способствует развитию «слабых», а не одарённых людей» [5, с. 52].

Основным критерием оценки ученика является успеваемость освоения школьной программы обучения (ученик должен успеть за учителем). Критерием оценки работы образовательного школьного учреждения является соответственно средний балл успеваемости школьника. Но вчерашний ученик и будущий студент, оцениваемый по критерию успеваемости освоения школьной программы, не совсем подходит для дальнейшего обучения, так как цели и задачи высшего образования совершенно другие. В университеты должны идти те, кто хочет научиться самостоятельно, учиться. Если не заставлять в школе учиться и не повышать всевозможными способами средние баллы успеваемости, то естественным образом отберутся те, кто хочет самостоятельно учиться. Реформа системы образования, направленная на развитие одарённых людей, будет возможна с процессом либерализации всех социальных структур государства, причём она должна происходить постепенно, естественно в течение длительного времени, для того чтобы реформы не наносили психологических травм людям, в этом и заключается гуманизм.

Использованные источники:

1. Коноплёва Л.С. Консультирование семьи и молодёжи в аспекте толерантного сознания [Текст] / Л.С. Коноплёва, М.А. Курилович // Современная психология: материалы II междунар. науч. конф. (г. Пермь, июль 2014 г.). — Пермь: Меркурий, 2014. — С. 28-30.
2. Коноплёва Л.С. Множественный линейный регрессионный анализ способности к эмпатии, общей коммуникативной толерантности, ригидности и удовлетворённости браком супругов на разных этапах жизненного цикла семьи [Текст] / Л.С. Коноплёва // Психологические науки: теория и практика: материалы III междунар. науч. конф. (г. Москва, июнь 2015 г.). — М.: Буки-Веди, 2015. — С. 47-51.
3. Коноплёва Л.С. Психологические характеристики толерантного сознания супругов на разных этапах жизненного цикла семьи [Текст] / Л.С. Коноплёва // Актуальные вопросы современной психологии: материалы III междунар. науч. конф. (г. Челябинск, февраль 2015 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2015. — С. 55-58.
4. Коноплёва Л.С. Факторы толерантного сознания у семейных пар с разным социальным статусом детей в структуре семьи [Текст] / Л.С. Коноплёва, М.А. Курилович // Современная психология: материалы III междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). — Казань: Бук, 2014. — С. 52-60.
5. Куравский Л.С. Применение марковских моделей для анализа эволюции психологических характеристик в популяции / Л.С. Куравский, С.Б. Малых // Вопросы психологии. №4. — Москва: МГУ, 2003. — С. 51-62.
6. Янчук В.А. Введение В современную социальную психологию: учеб. пособие для вузов / В.А. Янчук. - Минск: АСАР, 2005. — 768 с.

*Куликова М.Ю.
студент 2 курса
кафедра социологии и организации работы с молодежью
Кисиленко А.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра социологии и организации работы с молодежью
НИУ «БелГУ»
РФ, г. Белгород*

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ МОЛОДЕЖИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЯ

Ключевые слова: образование, молодежь, современность, проблемы образования, финансирование, личность, парадигма образования, качество образования, повышение уровня знаний.

Глобальная информатизация общества, расширение и качественные изменения характера международных связей, их преобладающее значение в общественной жизни определяют перестройку системы образования в высшей школе.

В современном постоянно меняющемся, динамичном мире на первый план выходит не просто обучение учащегося предметным знаниям, умениям, навыкам (некоторые из которых могут оказаться либо устаревшими, либо невостребованными), а личность обучающегося, как будущего активного деятеля, обеспечивающего общественный прогресс. «Сегодня стало очевидным, что от содержания и характера направленности личности зависит решение социальных и экономических проблем, безопасность человека и даже существование всего человечества», – пишет В.А. Сластенин. На данном этапе высшая школа призвана не только сообщать учащимся знания по основам наук, прививать им необходимые умения и навыки, знакомить с основными видами производств и новейшими технологиями, но и всемерно развивать способности к самостоятельному, творческому применению знаний в соответствии с конкретной обстановкой.

Вместе с тем, новая парадигма образования обозначила проблемы методологического и психологического характера существующих на сегодняшний день неразрешенных вопросов отечественной педагогики. В «Концепции непрерывного образования молодежи» отмечается, что ускорение темпа общественного производства не сопровождалось соответствующим ускорением в развитии образовательных структур. В результате «произошла девальвация общественной значимости» образования, «обострились проблемы функциональной неграмотности, технологической безработицы». Судьба любого государства напрямую зависит от состояния системы образования. Если государство стремится к развитию, руководство ставит целью занимать одну из первых позиций на мировой арене, то нужно заботиться о грамотности и образованности молодого поколения.

Современная система образования переживает достаточно тяжелые

времена. Советская школа разрушается, на смену приходят европейские тенденции. Порой внедрение новшеств происходит на неподготовленную почву, или инновации не адаптированы под российский менталитет. Проблем в современном российском образовании достаточно:

- 1) качество образования;
- 2) финансирование образования;
- 3) материально-техническое обеспечение;
- 4) кадровое обеспечение и т.д.

Качество образования. В настоящее время требования к качеству образования повышаются, и связано это, в частности, с вхождением нашей страны в Болонский процесс и Всемирную торговую организацию. Современная высшая школа немыслима без сочетания образовательного процесса и научно-исследовательской работы, без создания механизма максимально быстрого внедрения инновационных научных разработок в учебный процесс. Проводимые в нашей стране исследования, опросы нередко констатируют несоответствие содержания и технологии образовательного процесса современным запросам общества и отраслей экономики. Целесообразно сделать уверенные шаги в следующих направлениях:

- разработка методики составления и определения рейтинга, определения его результатов;
- законодательно закрепить обязательность того, чтобы высокий рейтинг отражался на имидже образовательного учреждения, его преподавателей, престижности дипломов (аттестатов, свидетельств), на объеме государственного финансирования, выделяемых инвестиций, грантов на научно-исследовательские работы, на внедрение инноваций, улучшение материально-технического уровня.

Важная задача – обеспечить достижение такого качества образовательных услуг, которое делало бы образовательные учреждения привлекательными для отечественных и иностранных обучающихся.

Финансирование образования. В последние годы постоянно возрастает объем государственного финансирования развития образования. С учетом сокращающегося числа учащихся и числа образовательных учреждений наблюдается процесс увеличения государственного финансирования в расчете на одного обучающегося и одно учебное заведение. Однако внимательное ознакомление, например, с Федеральным законом «Об образовании» позволяет сделать вывод, что в части финансирования образования он не является законом прямого действия. Из него исключены конкретные цифры (в процентах) государственного финансирования. В статье 41 «Финансирование образовательных учреждений» нет упоминания понятия «консолидированный бюджет», его роли и значения в финансировании образования, тогда как именно только его показатели необходимы для расчета ассигнований государства в среднем на одного

учащегося в целом по стране и по типам и видам образовательных учреждений (независимо от уровня конкретного территориального бюджета). Целесообразно наладить финансовое прогнозирование на два-три года; обеспечить защиту прав интеллектуальной собственности; целевое, рациональное использование и сохранность средств; создать систему оперативного отслеживания всей цепочки финансирования от федерального бюджета до получателя – образовательного учреждения.

Материально-техническое обеспечение. Развитие системы образования невозможно без соответствия материально-технической базы современным требованиям, внедряемым новейшим технологиям образования, реализуемым инновационным программам. Необходима постоянная закупка для образовательных учреждений новейших отечественных и зарубежных образцов оборудования, в том числе для обучения будущих специалистов информационных, управляющих и телекоммуникационных систем, проведения в вузах в полномасштабном объеме научно-исследовательских работ с привлечением студентов.

Кадровое обеспечение. Анализ деятельности образовательных учреждений свидетельствует о том, что государство недооценивает труд педагогов, ученых и всех тех, кто работает в системе образования. Необходимо повысить имидж педагога, ученого, закрепить квалифицированные кадры, привлечь молодежь на работу в сферу образования, целесообразно: незамедлительно перейти на прогрессивную отраслевую систему оплаты труда в образовании; в основу оплаты труда положить уровень квалификации и результаты деятельности; повысить социальную заботу об учащихся (существенный рост стипендий, льготы на общежитие, питание, медицинское и культурное обслуживание, предоставление им возможности заработать в структурных подразделениях образовательного учреждения, в том числе в вузах при выполнении договорных научных и иных работ).

Таким образом, в целях повышения качества образования, реализации основных программ, целесообразно:

- пересмотреть в свете современных повышенных требований действующие (в ряде случаев устаревшие) государственные образовательные стандарты и образовательные программы;
- значительно повысить требовательность к качеству учебников и учебных пособий, усилить их научную основу и нацеленность на высокий уровень профессиональной подготовки специалистов;
- уделить особое внимание самостоятельности образовательных учреждений и обучающихся (их права, обязанности и ответственность); роли общественных организаций в улучшении качества образования и повышении результативности образовательных учреждений; развитию интеграции образовательных учреждений всех типов и видов; признанию повсеместно за рубежом российских образовательных документов (дипломов и др.); свободному равноправному участию образовательных учреждений и

граждан Российской Федерации на мировом рынке образовательных услуг.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «Об образовании в Российской Федерации» от 29.12.2012 № 273-ФЗ // Собрание законодательства Российской Федерации (СЗ РФ). – 2012. – № 32. – Ст. 2.
2. Гершунский, Б.С. Философия образования для XXI века [Текст] / Б.С. Гершунский. – М.: Без изд., 1998. – 152 с.
3. Джуринский, А.Н. Развитие образования в современном мире [Текст] / А.Н. Джуринский. – М.: ВДАДОС, 1999. – 350 с.

*Лига М.Б., доктор социологических наук
профессор, декан
социологический факультет
Томских М. С.
аспирант
кафедра философии
Забайкальский государственный университет
Россия, г. Чита*

**ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ
КАЧЕСТВА ЖИЗНИ**

Проблемы, связанные с определением и содержанием понятия «качество жизни» обсуждают представителями разных наук достаточно давно.

Ряд исследователей предлагают рассматривать качество жизни в контексте потребностей человека. Впервые к проблеме анализа качества жизни обратились экономисты. Причем, в «экономической версии» качество жизни понимается как удовлетворение материальных потребностей человека. У. Ростоу рассматривал качество жизни как закономерную стадию развития общества потребления. Если в «обществе потребления» ведущая роль принадлежит экономической сфере, то в «обществе качества жизни» ведущая роль принадлежит образованию, политике, здравоохранению, организации отдыха. Э. Тоффлер связывал качество жизни с переходом общества от этапа удовлетворения материальных потребностей к этапу удовлетворения духовных потребностей. Р. Арон под качеством жизни понимал «возрастание индивидуального дохода и пропорциональное его расходование на предметы потребления, роскоши (или близкие к роскоши) и, в конце концов, даже на такие нематериальные вещи, как бытовые услуги, культура, проведение свободного времени» [4, с. 96].

Вопросы качества бытия человека были предметом обсуждения и в русской философии. В.С. Соловьев связывал качество человека с духовностью. И.А. Ильин связывал качество человека с судьбой России и русской культурой. А.Н. Толстой с совестью; Н.А. Бердяев с творчеством.

На основе экономической модели общества была создана модель «экономического человека» (homo economics), который рассматривался как

средство, ресурс, как создатель материальных благ. На Западе эта модель получила свою реализацию в концепции «общества массового потребления», ориентированной на «рост ради роста». Как отмечают западные ученые, такое общество достигло действительно больших успехов в производстве материальных благ, но оно ничего не сделало для улучшения условий жизнедеятельности, как отдельного человека, так и человечества в целом. Напротив, такое общество, ориентированное на получение максимальной прибыли, способствует загрязнению окружающей среды, кризисам, безработице, росту антисоциального поведения, техногенным катастрофам, ухудшению здоровья населения и т.п.

До 60-х годов XX столетия жизнедеятельности как индивида, социальной группы, общества в рамках экономического подхода рассматривалась через такие понятия, как «уровень жизни», «стандарт жизни». Это обусловлено тем, как нам представляется, что небывалый экономический рост США после второй мировой войны позволил обеспечить высокий жизненный уровень населения. Но, после того как другие государства восстановили разрушенную войной экономику, началась жесткая конкурентная борьба между США, Германией и Японией. Это не могло не отразиться на положении трудящихся масс не только этих стран, но и других. В это время нарастают многочисленные экологические проблемы, увеличиваются нервно-психологические нагрузки на человека; начинается процесс укрепления позиций предпринимательских элит, что способствует трансформации социальной структуры общества. В связи с этим одним из социальных лифтов, способствующих переходу человека из одного социального слоя в другой, становится образование. В этот период начинает осознаваться и обсуждаться связь между материальным достатком и уровнем образования. Но в этот же период происходит процесс изменения занятости в различных секторах экономики. В частности, французский социолог Ж. Фурастье, используя фактические данные, характеризующие развитие США, показал, что мир вступил в новую цивилизацию, когда центр экономического развития из сферы промышленности перемещается в сферу услуг. При этом он считал, что научно-технический прогресс – есть главное условие перехода от общества потребления к обществу качества жизни. По его мнению, только в условиях неуклонного экономического роста, можно решать проблемы образования, здравоохранения, искоренения бедности, обеспеченности стариков и т.п. При этом он отмечал, что высокий уровень жизни должен гарантировать и высокое качество жизни, а под воздействием научно-технической революции происходят изменения в качестве жизни людей. К этим изменениям Ж. Фурастье относил уменьшение рабочей недели и возрастание времени досуга; повышение уровня образованности общества; изменение в сфере профессиональной жизни; рост человеческого фактора; интеллектуализация труда; увеличение средней продолжительности жизни. Этот процесс способствует дальнейшему изменению социальной структуры западного общества. Увеличился процент занятости в сфере

производства информации и услуг. В частности, опережающими темпами развиваются сфера услуг социально-культурного профиля (образование, здравоохранение, культура, социальное обслуживание). Все эти процессы как показывает анализ, ведут к усилению роли социального капитала, человеческого потенциала.

В конце 50-х – начале 60-х годов XX века доминирующее положение экономических, материальных факторов стало вызывать сомнения. Концепция экономического роста не оправдала себя. В это время появляются признаки, говорящие о переориентации стратегии развития: приоритеты начинают отдаваться не экономическому потенциалу, а потенциалу личности, интеллекта, образования. Нематериальный капитал, воплощенный в знаниях, интеллекте, творческих способностях становится решающим фактором общественного развития. Возникают новые парадигмы экономического развития. Все это привело к тому, что удельный вес сферы услуг в ВВП в начале XXI века варьируется от 62% в Японии до 72% в США. Нематериальный капитал придает экономике инновационный характер, динамизм, и что самое главное – социальную ориентацию. Мировая наука признает, что абсолютизация экономических ценностей способствует возникновению потребительской идеологии. С одной стороны, технологические процессы потребовали высококвалифицированной рабочей силы. Заставили работников постоянно совершенствовать свой научный и практический потенциал. А, с другой стороны, эти же самые процессы, развернувшиеся в 60-х годах, способствовали тому, что традиционные показатели экономического развития не отражали происходящих в обществе перемен. Необходимы, стали новые эффективные критерии развития общества, которые должны быть связаны с самим человеком, его умением создавать новые знания и обладать уникальной информацией. Они должны были фиксировать вступление общества в новую цивилизацию – «цивилизацию качества», в которой материальное благосостояние не является целью, а есть только средство обеспечения более высоких духовных потребностей личности.

В 1954 году в отчетном докладе ООН по интернациональному определению и измерению уровня жизни отмечалось, что изменение целей развития общества, выдвижение на первый план человеческого фактора, переоценка ценностей ставит вопрос об измерении социального развития не только со стороны объективных показателей, но и показателей субъективных. Последние плохо поддаются чисто количественным методам измерения и оценки. Это потребовало введения нового понятия, которым и стало качество жизни. Этот доклад стал методической основой для последующих исследований. Известный американский социолог Д. Белл писал: «Если индустриальное общество определяется количеством товаров, свидетельствующим об уровне жизни, постиндустриальное общество определяется качеством жизни, измеряемым услугами и удобствами в области здравоохранения, образования, рекреации, развитием искусства,

которые сейчас желательны и возможны для всех» [1, с. 297]. Уже в это время становится ясно, что экономический рост сам по себе не способен решить проблемы социального развития. Даже в высокоразвитых странах он ведет к росту социального неравенства, нарушению среды обитания, усилению отсталости стран «третьего мира». Достижение материального благосостояния для значительной части населения стало относительно легким делом, благодаря широкому использованию новых современных технологий.

Обращение к проблеме качества жизни было вызвано, потребностью определить новые цели, ориентиры, задачи экономического развития, перейти к новому характеру производства и потребления.

В 1958 году термин «качество жизни» использует в своей работе Дж. Гэлбрейт «Общество изобилия». В дальнейшем он был применен в работе социолога Д. Рисмана «Одинокая толпа». Общество изобилия это современное американское общество, великое общество, основанное на регулируемой экономике, социальном партнерстве, соучастии в прибылях, всеобщем благосостоянии. Главной целью этого общества становится создание изобилия товаров для массового потребления. Изобилие товаров массового потребления само по себе приведет к благополучию каждого члена общества и ликвидации социальных конфликтов. Хотя позднее сам ученый признался, что если бы ему сегодня пришлось переписать свой труд, то он бы назвал его «Общество неравноправия». В книге «Жизнь в наше время» ученый писал о том, что экономический рост не может быть панацеей от всех бед. Необходимы «... капиталовложения для сохранения и разработки природных ресурсов, помощь в перемещении рабочих, содействие новым отраслям промышленности, серьезное улучшение образования, квалификация и переквалификация, медицинское обслуживание, обеспечение занятости молодежи, юридическая помощь, организация мест отдыха в городах, строительство домов, ликвидация трущоб и обеспечение полных гражданских прав. Все это потребует усилий со стороны правительства и государственных средств. Бедность можно ликвидировать. Добиться этого одним лишь увеличением экономического роста так же невозможно, как и заклинанием или ритуальным омовением ног» [4, с. 8]. В связи с этим ученый вводит такое понятие как «социальный баланс», понимая его как соотношение между производством частных товаров и затратами на общественные услуги. Эта же мысль звучит в книге А. Печчеи «Человеческие качества». «Производя в избытке, можно угодить любым желаниям и удовлетворить любой спрос, а если он ослаб, его можно оживить с помощью рекламы и добиться нового равновесия, непрерывно повышая при этом количественный уровень и пребывая в полной уверенности, что это полезно экономике, а значит, и обществу в целом. Лишь в самое последнее время стало ясно, что эта политика изобилия может решить одни проблемы и облегчить другие, однако многие источники человеческой неудовлетворенности не перестают существовать, если

спрятать их за горами товаров. Сейчас изобилие, выходящее за определенные пределы, уже не считают безусловным синонимом прогресса и счастья...» [2, с. 121–123].

В 1963 году президент США Дж. Кеннеди в обращении к конгрессу говорил о качестве жизни в своей стране. Качество жизни в новогоднем послании Конгрессу Президента США понималось как «достаточный для каждого уровень материальных ресурсов, занятости, жилищных условий, транспортных средств, приятная окружающая среда. С именем этого президента связано введение в политический лексикон данного термина и формирование социального заказа на его научную разработку. В 1964 году этот термин использовал президент Л. Джонсон, который заявил о том, что американцы уже достигли такого материального благосостояния, что на повестку дня ставится вопрос об удовлетворении потребностей более высокого порядка: в области образования, здравоохранения, в других социальных услугах. Сегодня, цели американского общества «не могут быть измерены размером наших банковских депозитов. Они могут быть измерены качеством жизни наших людей» [3, с. 7]. Научно-технический прогресс имел своим следствием повышение материального уровня жизни людей, что привело к сокращению доли индустриального сектора, увеличению доли сектора услуг. Рост этого сектора связан с потребностью людей в оказании различного рода услуг в области образования, здравоохранения, отдыха и др. Быстрый экономический рост, основой которого стал технологический прогресс, привел к повышению материального уровня. В этих условиях государство само предпринимает меры, направленные на борьбу с бедностью. Государство пытается контролировать социальные процессы. В период пребывания у власти президентов Дж. Кеннеди и Л. Джонсона была поставлена задача уничтожения бедности к 1976 году. Изменился процент ВВП, направляемого на социальные нужды. 1960 – 7,7%; 1965 – 10,5%; 1975 – 18,7%. В 70-е годы появилась система медицинского страхования для пожилых («Мэдикэр») и для бедных («Мэдикэйд»). В. Брандт в статье «Качество жизни» поднимает проблему изменения и улучшения качества жизни как наиболее важную и трудную. Основной причиной пренебрежения «качественной» стороной жизни людей В. Брандт считает «фетишизацию материального фактора: фетиш «экономического роста» страны, увеличение количества во всех областях и, прежде всего в сфере потребления ведет к антигуманизму и, в конечном счете, к абсурду, ибо результатом безудержного экономического роста оказывается «машинная культура», а ее творцы обречены стать излишними. Поскольку проблемы, связанные с улучшением «качества жизни», нельзя решить одной «экономической рациональностью», постольку к самой экономике следует предъявлять более строгие требования с точки зрения того, какое влияние она оказывает на жизнь человека в целом» [5, с. 87].

Большая часть ученых, политических деятелей приходят к выводу о том, что достижение высокого качества жизни возможно только в рамках

супер-,постиндустриального общества. Создатели теории постиндустриального общества ставят вопрос не о количественном изобилии товаров, обусловленных экономическим ростом, а об их качестве, связывая его с удовлетворением духовных, социальных и культурных потребностей. Они считают, что только в постиндустриальном обществе можно обеспечить безопасность, законность, порядок, рост социального благосостояния.

В настоящее время в литературе выделяют три стадии в разработке проблемы качества жизни: «эмбриональная», «квантификационная», «концептуальная» (Бестужев-Лада). Однако сегодня, как нам представляется, есть все основания говорить о четвертой стадии в разработке этого понятия. Эту стадию можно назвать «глобальной».

«Эмбриональная» стадия – конец 50-х середина 60-х годов. Это было время, когда данное понятие только еще складывалось. Оно чаще используется в популярных публикациях, в избирательных кампаниях с целью пропаганды, нежели в научной литературе. Основным показателем качества жизни в это время становится ВВП.

Качество жизни выступает как цель перехода от общества с приоритетом удовлетворения материальных благ к обществу, где главная цель – удовлетворение духовных потребностей.

Вторая стадия – «квантификационная» – датируется 1966 годом – годом выхода в свет книги под руководством Р. Бауэра «Социальные индикаторы». Эта работа положила начало целому направлению американской и западноевропейской социологии – «движению за социальные индикаторы». В конце 60-х и начале 70-х годов Комиссия американской Академии точных и гуманитарных наук, которую возглавлял Д. Белл, приступила к работе по созданию новой системы индикаторов, получившей название Системы социальных счетов. Система имела своей целью дать оценку социальным мероприятиям в плане выгод и издержек. В процессе работы Д. Белл определил те сферы, для оценки которых необходимо создание системы социальных индикаторов. К этим сферам ученый отнес: социальные издержки и чистые доходы от нововведений (ликвидация издержек перелива и пагубных последствий для рынка труда, связанных с технологическим прогрессом); издержки «социальных болезней» (преступность, разрушение семьи, т.е. факторы, снижающие человеческий потенциал и потенциал экономического роста); создание бюджета для социальных нужд; экономические возможности (рост доходов населения, увеличение расходов на образование, здравоохранение, создание дополнительных рабочих мест). С точки зрения данной исследовательской группы качество жизни определяется как разница между социальными выгодами и социальными издержками.

В это время предпринимаются попытки дать научное определение данной категории, определить ее показатели, найти способы измерения. Намечается переход к теоретическому исследованию качества жизни, рассмотрению его как самостоятельной социологической категории.

Формируются различные методологические подходы к определению данного понятия. На этой стадии качество жизни рассматривается в трех аспектах. Во-первых, со стороны социальных индикаторов, выступающих как исходная основа создания социальных программ, а также в качестве показателей эффективности их реализации. Возникает движение за социальные индикаторы – своеобразные критерии измерения, оценки качества жизни в социальной сфере. По вопросу, о связи социальных индикаторов с политикой принятия решений, разработкой и реализацией социальных программ сложились две противоположные позиции. Во-вторых, качество жизни употребляется как нормативный эталон благосостояния, включающий не только материальные, но и социальные, экологические, политические и нравственные аспекты жизнедеятельности человека. Качество жизни рассматривается как переход от удовлетворения «основных материальных нужд потребителя» к этапу удовлетворения «уточненных видоизмененных личных потребностей потребителя в красоте, престиже, индивидуализации и чувственных отношениях» [4, с. 23]. В-третьих, качество жизни рассматривается как характеристика последствий экономической и технологической политики, влияния научно-технического прогресса на социальные отношения, на положение человека, на отношения между людьми.

Впервые обращается внимание на психологические характеристики качества жизни, которые выражаются в уровне удовлетворенности (неудовлетворенности) человеком условиями своего существования. Эти аспекты анализа качества жизни получили свою разработку в творчестве А. Кэмбелла, Ф. Конверса, С. Уитни, В. Роджерса.

Началом третьей стадии считается выход в свет книги Дж. Форрестера «Мировая динамика» (1971 г.). Качество жизни начинает рассматриваться в аспекте глобальных проблем современности.

На этой стадии происходит концептуализация понятия «качество жизни», связанная с формированием двух основных направлений исследования – «глобального моделирования» (это нашло отражение в деятельности Римского клуба) и «субъективного качества жизни» или «ощущаемого качества жизни». В рамках данных направлений формируются различные уровни изучения качества жизни: «глобальное моделирование» – исследование качества жизни общества; «субъективное качество жизни» – исследование «качества жизни личности». В первом случае возникает связь «общество – личность», во втором «личность – общество». В рамках «глобального моделирования» изучается использование возможностей общества для достижения высокого качества жизни. Качество жизни в рамках «глобального моделирования» рассматривается как стратегическая цель развития человечества, как создание условий для нормальной жизни, позволяющих удовлетворить не только материальные, но и духовные потребности. В рамках «субъективного качества жизни» – отражение этих возможностей в восприятии человека и использовании их для улучшения

условий жизнедеятельности.

В это время вводится новый показатель измерения уровня социального развития – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП – англ.: The Human Development Index – HDI). Введение этого критерия показало, что на смену экономическим теориям в основе, которых лежал ВВП, рост доходов пришла новая концепция, ориентированная на повышение качества жизни человека.

Начало четвертой стадии, как нам представляется, можно датировать 1992 годом. В этом году в Рио-де-Жанейро состоялась конференция ООН по окружающей среде и развитию, где была выработана концепция устойчивого развития. Однако на сегодняшний день в литературе существует точка зрения, согласно, которой начало четвертой стадии, следует датировать разработкой международных индикаторов качества жизни, а ее родоначальником считать А. Эрхарда. К их числу он относил: мирное существование, антифашизм, отсутствие насилия и террора, моральное и физическое здоровье людей. Во временном отношении – это 70-е годы XX века. Нам представляется, что эта позиция не совсем верная. Ведь уже 1970 году в рамках ОЭСР началось осуществление специальной программы, целью которой было – создание единой международной системы социальных индикаторов для стран – членов ОЭСР. Выделенные А. Эрхардом индикаторы не отражают сути современных глобальных проблем. В 1971 году вышла в свете книга Дж. Форрестера «Мировая динамика», которая положила начало третьей стадии в разработке проблем качества жизни. Это уже устоявшаяся в научной литературе точка зрения. Деятельность Римского клуба наметила новый подход к исследованию качества жизни – в контексте глобального моделирования. Думается, что разработка международных индикаторов это результат более глубоких процессов, происходящих в мире. Мы считаем, что углубляющийся разрыв в уровне развития развитых и развивающихся стран, ведущий к росту международной напряженности, продовольственная проблема поставили вопрос о создании таких показателей. Эти показатели должны были стать ориентирами в разработке механизмов решения этих и других глобальных проблем. В данном случае следует начать с оценки с помощью индикаторов существующего положения. Затем разработать механизмы их решения, и опять же с помощью индикаторов определить конечный результат.

Таким образом, индикаторы качества жизни выступают как внешнее выражение глубинных процессов. Мы связываем начало новой стадии в разработке проблем качества жизни не с появлением новых индикаторов, а с новыми механизмами повышения качества жизни в современном мире, с процессами глобализации, формированием новых теоретико-методологических подходов.

Переход к новой модели общественного развития был объективно обусловлен необходимостью совершенно по-иному, взглянуть на решение многих глобальных проблем современности. Все глобальные проблемы

взаимосвязаны и взаимообусловлены, они касаются всех составляющих единой системы: природа – человек – общество – техника на всех уровнях. Эти идеи получили свое дальнейшее развитие на последующих глобальных конференциях ООН: по правам человека (Вена, 1994 г.); по народонаселению и развитию (Каир, 1995 г.); по социальному развитию (Копенгаген, 1995 г.); по гендерному равноправию и партнерству (Пекин, 1995 г.).

Качество жизни, особенности его формирования рассматриваются в рамках концепции устойчивого развития. В рамках концепции устойчивого развития качество жизни понимается как глобальный критерий развития. В структуре качества жизни как критерия развития общества могут быть выделены следующие аспекты.

Социально-экономический аспект (СЭА) – анализ экономического развития, целью которого является обеспечение социального равенства, ликвидация бедности и нищеты, создание условий для развития цивилизации. Социально-экономический аспект концепции устойчивого развития включает в себя следующие индикаторы: уровень доходов, валовой внутренний продукт на душу населения, уровень потребления продуктов питания, уровень и качество потребления услуг, уровень и качество здоровья, уровень и качество образования, уровень и качество безопасности личности, уровень и качество занятости населения, уровень и качество социального обеспечения.

Экологический аспект (ЭА) – анализ существующей экологической политики, направленной на сбалансированное развитие природы и общества. Экологический аспект концепции устойчивого развития включает в себя следующие индикаторы: уровень развития антропогенных и экологических систем, состояние окружающей среды, состояние расширенного воспроизводства возобновляемых природных ресурсов.

Политический аспект (ПА) – изучение процесса становления гражданского общества. Политический аспект концепции устойчивого развития включает в себя следующие индикаторы: соблюдение прав и свобод граждан, развитие демократических институтов.

Демографический аспект (ДА) – анализ качества населения. Демографический аспект концепции устойчивого развития включает в себя следующие индикаторы: суммарный коэффициент рождаемости, условный коэффициент депопуляции, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, младенческая смертность, заболеваемость населения, материнская смертность и др.

Духовно – культурологический аспект (ДКА) – анализ развития культуры. Духовно-культурологический аспект концепции устойчивого развития включает в себя следующие индикаторы: уровень духовных потребностей личности, удовлетворенность состоянием культурно-досуговой сферы, ее доступностью, состояние этно-культурного разнообразия.

Заканчивая рассмотрение данной проблемы, хотелось бы обратить внимание еще и следующий момент. Формирование концепции «качество жизни» определялось степенью и формой включенности личности в жизнедеятельность общества. Каждой стадии разработки понятия «качество жизни» соответствовал свой этап включенности личности в общество. На первом этапе личность рассматривалась как трудовой ресурс, средство достижения экономического роста. Основными показателями качества жизни были выдвинуты материальные: уровень жизни и семейный бюджет. На следующем этапе внимание уделяется социальным условиям жизнедеятельности личности. Значимыми для личности становятся здоровье, условия труда, образование, т.е. группа нематериальных факторов. На третьем этапе взаимодействие личности и общества рассматривается на уровне социально-психологических характеристик, выступающих социальными показателями развития цивилизации. На четвертом этапе движущей силой развития общества становятся знания, информация и интеллект.

Таким образом, в исследовании качества жизни в истории науки выделяется четыре периода. На каждом из этих периодов были поставлены и решались определенные проблемы качества жизни, формировались различные теоретические подходы. Каждый из этих периодов внес определенный вклад в разработку концепции качества жизни.

Использованные источники:

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования/ Пер. с англ. М.:Academia, 1999.
2. Печчеи А. Человеческие качества / пер. с англ. О.В. Захаровой М.: Прогресс, 1980.
3. Попов С.И. Проблема качества жизни в современной идеологической борьбе. М., 1977.
4. Тодоров А.Ст. Качество жизни: критический анализ буржуазных концепций. М.: Прогресс, 1960.
5. Толстых В.И. Образ жизни. Понятие. Реальность. Проблемы. М.: Политиздат, 1975.

*Мальдзигова З.А.
учитель английского языка
ГБОУ СОШ №8*

РФ, Республика Северная Осети-Алания, г. Беслан

ТЕСТ КАК ФОРМА И СРЕДСТВО КОНТРОЛЯ ОБУЧЕННОСТИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ

Контроль считают неотъемлемым компонентом организации учебно-воспитательного процесса. Педагогическое тестирование как форма контроля активно используется на всех уровнях зарубежного и отечественного образования. Итоговый контроль уровня обученности выпускников по предметам школьного цикла в формате ЕГЭ также

представлен в виде тестов и тестовых заданий (контрольно-измерительных материалов). Согласно электронному ресурсу Wikipedia, «тестирование – это форма измерения знаний учащихся, основанная на применении педагогических тестов. Включает в себя подготовку качественных тестов, собственно проведение тестирования и последующую обработку результатов, которая даёт оценку обученности тестируемых» [3].

В теории и практике обучения иностранным языкам (далее ИЯ) и культурам накоплен определенный опыт по составлению и использованию тестов с целью контроля сформированности языковых навыков и развития речевых умений обучаемых. По мнению многих педагогов, тестирование – одно из наиболее эффективных и распространенных средств контроля, позволяющее корректировать и совершенствовать процесс обучения неродному языку в искусственных учебных условиях, т.е. в отрыве от страны и носителей языка.

Ряд российских и зарубежных исследователей активно занимаются проблемами разработки тестов и тестовых заданий при обучении ИЯ: Н.В.Володин, А.Ю.Горчев, Н.И.Красюк, М.В.Ляховицкий, В.А.Коккота, И.М.Кошман, А.Н.Майоров, В.М.Рабинович, И.А.Раппопорт, М.М.Гохлернер, Р.Сельг, И.Соттер, С.К.Фоломкина и др. Ученые указывают на ряд преимуществ тестовой формы контроля по сравнению с традиционной:

1. оперативность способа оценки знаний большого числа учащихся;
2. объективность контроля знаний;
3. надежность качественной критериальной оценки знаний учащихся в соответствии с поставленной целью исследования при заданной мощности критерия;
4. обеспечение значительно большей объективности результатов в отличие от «свободного» наблюдения.

В узком смысле под тестом понимается контроль усвоенных знаний, проводимый в равных для всех учащихся условиях, в одно и то же время и на одном и том же изученном материале. В области контроля, по утверждению В.М.Рабиновича, выделяют три основные взаимосвязанные функции: диагностическую, обучающую, воспитательную. Тестирование выполняет преимущественно диагностическую функцию. Эффективным считается такое тестирование, которое вписывается органически в действующую систему обучения и не нарушает ее структуры, содержания и логики. Различают тесты промежуточные (тематические) и итоговые. Назначение первого в том, чтобы способствовать совершенствованию учебного процесса, а второго - чтобы объективно подтвердить достигнутый школьниками уровень обученности.

В отечественной психолого-педагогической литературе тест рассматривается как инструмент оценивания обученности учащихся, состоящий из системы тестовых заданий, стандартизированной процедуры проведения, обработки и анализа результатов. Поскольку нас интересует

определение теста в контексте обучения ИЯ, то здесь уместно привести мнение В.А.Коккота, согласно которому тест - это «подготовленный в соответствии с определенными требованиями комплекс заданий, прошедший предварительное апробирование с целью определения его показателей качества и позволяющий выявить у тестируемых степень их языковой (лингвистической) и речевой (коммуникативной) компетенций, и результаты которого поддаются определенной оценке по заранее установленным критериям» [1].

Английский язык представлен в учебном процессе четырьмя видами речевой деятельности – говорение, аудирование, чтение, письмо и тремя аспектами - фонетика, лексика, грамматика. Все они являются компонентами коммуникативной компетенции, а их усвоение в процессе обучения подлежит контролю либо традиционному, либо в форме тестов. В этой связи к тестам предъявляются определенные требования: экономичность во времени (время выполнения и время проверки), достоверность и валидность. Тест считается валидным, если он измеряет то, что должен измерить. Учебные тесты классифицируются:

по целям - информационные, диагностические, обучающие, мотивационные, аттестационные; по процедуре создания - стандартизованные, не стандартизованные; по технологии проведения - бумажные, компьютерные; по форме заданий - закрытого типа, открытого типа, установление соответствия, упорядочивание последовательности.

В 2014-2015 уч.г. в 5-8-ых классах ГБОУ СОШ №8 г.Беслан Республики Северная Осетия-Алания нами были апробированы различные виды тестов, проанализированы результаты. Следует выделить, на наш взгляд, наиболее используемые типы заданий: множественный выбор (multiple choice), альтернативный выбор (true-false, ets.), перекрестный выбор (matching), упорядочение (rearrangement), завершение /окончание (completion), ответ на вопрос, трансформация, замена/подстановка (substitution), внутриязыковое перефразирование, клоуз – процедура (cloze procedure) и др. Нами было замечено, что учащиеся охотнее приступают к выполнению тестовых заданий, нежели к традиционным письменным контрольным работам, требующим от них большего умственного напряжения и больших временных затрат. Кроме того, выявление уровня знаний в формате теста исключило влияние субъективного фактора и снизило стрессовую нагрузку тестируемых. Как показывает практика, особенно эффективны тестовые задания, составленные с целью:

- контроля понимания учащимися содержания пройденного текста, усвоения лексического и грамматического материала урока;

- проверки восприятия звучащей речи на слух, т.е. при аудировании.

И.А. Раппопорт, например, рекомендует использовать при составлении тестов «повествовательные тексты, богатые фактическим материалом, деталями, существенными для понимания содержания текста» [2].

Совершенно очевидно, что при составлении тестов предусматривается

большая подготовительная работа со стороны учителя. Несмотря на внешнюю схожесть тесты, в зависимости от функции, составляются по-разному. Однако не следует забывать, что тестирование – не универсальное средство контроля. Предполагая измерение, оно в то же время имеет ограниченные возможности. Проведенный нами анализ выявил следующие недостатки тестов:

- разработка качественного теста – длительный и трудоемкий процесс;
- данные, полученные учителем в результате тестирования, содержат информацию о пробелах в знаниях, но не судят об их причинах;
- тест не позволяет проверять и оценивать высокие, продуктивные уровни знаний, связанные с творческими способностями учащихся;
- при тестировании учащийся практически не имеет достаточно времени для глубокого анализа материала темы;
- с целью обеспечения объективности теста от учителя требуется принятие мер по обеспечению конфиденциальности тестовых заданий;
- в тестовых заданиях возможно присутствие элементов случайности, что искажает результаты тестирования и приводит к необходимости учета вероятностной составляющей при их анализе.

Наш опыт показал, что при составлении тестов можно избежать некоторых недостатков, если придерживаться следующих рекомендаций:

1. Каждый тест имеет определенную цель, в соответствии с которой и должен применяться;
2. Тест – измерительное средство при итоговом или промежуточном контроле и должен соответствовать критериям: валидность, лаконичность и точность в постановке вопросов к заданиям;
3. Учет технологических правил составления тестов.

Итак, можно утверждать, что вопросы контроля, т.е. проверки и учета знаний, умений и навыков обучающихся по изучаемому предмету не лишены актуальности и в настоящее время. Бесспорно, успех в обучении ИЯ, т.е. достижение высокой степени качества знаний учащихся непосредственно зависит и от анализа результатов систематического контроля. С целью профилактики разного рода ошибок учитель вправе вносить необходимые коррективы в процесс обучения, что позволяет его постоянно совершенствовать. Считаем, что тестирование - наиболее экономная форма контроля и одно из эффективных инструментов организации и управления процессом школьного образования.

Использованные источники:

1. Коккота В.А. Лингводидактическое тестирование, - М., 2007.
2. Поляков О.Г. Использование тестов как одного из средств контроля обучения школьников по иностранному языку/О.Г. Поляков //Иностранные

языки в школе. – 2004. - №2.

3. Wikipedia – свободная электронная энциклопедия.

Ребрищева И. Е.
студент, 4 курса
факультет «Экономический»
Ветрова Л. Н., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра Бухгалтерский учет и статистика
Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орёл

ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СЧЕТОВОДСТВА

Статья посвящена рассмотрению трех теорий бухгалтерского учета и их значение для развития системы счетоводства. Раскрыты экономическое, юридическое направление бухгалтерского учета, а также балансовая теория. В данной статье рассмотрены теории одного ряда счетов и двух рядов счетов. Также рассмотрена роль счетоведения в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: теории, бухгалтерский учет, счетоводство, юридическое, экономическое, балансовая теория, система..

С начала XIX в. в теории бухгалтерского учета сформировалось два направления: первое - выводившее учет из отношений, возникающих в связи с движением и хранением ценностей (юридическое направление), и второе - основанное на учете ценностей (экономическое направление). В последующем развитие теории представляло собой постоянную борьбу этих двух направлений.

В зависимости от объяснения правил регистрации хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета теоретические построения различных авторов разделяют на юридические, экономические и балансовые теории [3].

Становление юридического направления неразрывно связано с именем итальянского счетовода Николло д'Анастасио, который выдвинул две важные мысли:

- 1) учет - это регистрация прав и обязанностей собственника;
- 2) в центре учетной системы стоит счет капитала.

По мнению итальянского мыслителя, отражение всех фактов хозяйственной жизни должно затрагивать этот счет. Созданная им система, учета обеспечивала жесткий контроль за движением средств: каждая проводка из-за соотнесения со счетом капитала требовала как минимум четыре записи. Поэтому иногда ее называли четверной. Однако в силу своей громоздкости эта система была не совсем удобна в практическом применении.

Профессор Н.С. Помазков разделяет теории юридического, направления на теории одного ряда счетов и теории двух рядов счетов [5].

Авторы теорий одного ряда счетов (Дегранж, Ванье, Шибе и Одерман, Дикси, Ульман) признают, что все счета одинаковы по своей природе и подчиняются общим правилам регистрации: кто получает - дебетуется, кто дает - кредитуется. Но одни авторы, например Дегранж, исходят из того, что все счета, по сути, являются счетами владельца (собственника). Такие теории названы Н.С. Помазковым субъективными. Другие авторы говорят, что счета ведутся от имени хозяйства как юридического лица, а собственник считается кредитором данного хозяйства. Юридические теории двух рядов счетов основаны на представлении хозяйственной деятельности предприятия как совокупности отношений хозяйствующих субъектов. Бухгалтерский баланс построен из двух рядов счетов, которые противопоставляются друг другу. Правила записи на счетах зависят от специфических особенностей каждой группы счетов. Помазков также разделяет данную группу теорий на субъективные (счета ведутся от имени собственника) и хозяйственные (счета ведутся от имени юридического лица) [1].

В противовес юридическому направлению д'Анастасио его современник Коффи полагал, что бухгалтерский учет должен основываться на признании экономической, вещной, сугубо материальной природы ведения счетов: каждому виду материальных ценностей соответствует определенный счет. Из этого он выводил деление счетов на счета реальных и рациональных (фиктивных) ценностей. Разработанный Коффи принцип классификации счетов до сих пор составляет основу современных экономических классификаций, господствующих в теории бухгалтерского учета. В экономических теориях бухгалтерского учета бухгалтерский учет рассматривается как часть политэкономии. Расцвет экономического направления в теории бухгалтерского учета приходится на конец XIX — начало XX в. Целью счетоведения становится выявление эффективности хозяйственных процессов. Под эффективностью понимают соотношение выгоды и затрат, т.е. результат от хозяйственной деятельности в виде прибыли или убытка. Основное правило регистрации на счетах базируется на понятиях прихода и расхода: то, что пришло, записывается на дебет, то, что ушло — на кредит счета. Закон двойственности основан на понятии мены (обмена ценностями).

Балансовую теорию бухгалтерского учета разрабатывали в основном представители германоязычных стран Европы, а также российских авторов. Расцвет балансовой теории приходится на первую половину XX в. Если юридическая и экономическая школы объясняли бухгалтерский учет на основе юриспруденции и политической экономики соответственно, то представители балансовой теории исходили из самой бухгалтерии. Сущность бухгалтерского учета они видели в тех документах и регистрах, которые поступают бухгалтеру. Учетная процедура — это цель, метод и

предмет бухгалтерского учета. Научная сторона бухгалтерии сводится к максимально точной формализации учетной процедуры, что превращает ее в своеобразный математический язык хозяйственного процесса. Большие заслуги балансовая школа имеет в части развития вычислительной техники, в создании карточных форм счетоводства, устранении из учета хронологической записи (журнала), распространении математических и статистических методов, унификации плана счетов [2].

Счетоведение рассматривает бухгалтерский учет в трех аспектах:

1) анализ бухгалтерских задач вне связи с их содержанием, что позволяет моделировать эти задачи с последующим программированием. В трудах классиков бухгалтерского учета Н.А. Блатова, А.П. Рудановского, И.Ф. Шерра, Э. Шмаленбаха и др. делались попытки математического обоснования основных положений теории бухгалтерского учета. Моделирование, основанное на комбинаторике, позволяет построить общую модель, в рамках которой любая учетная задача истолковывается как частный случай;

2) группировка бухгалтерских задач и придание им соподчиненности;

3) решение поставленных задач в связи с заранее заданными временными интервалами.

Как правило, бухгалтерский учет решает следующие типы учетных задач:

- обеспечение сохранности имущества собственника;
- обеспечение эффективного управления предприятием при помощи предоставления качественной информации, главным образом финансового характера, для принятия обоснованных управленческих решений;

- исчисление финансовых результатов деятельности в экономическом и юридическом смыслах;

- перераспределение ресурсов в экономике при помощи формирования достоверной информации о финансовом положении и результатах хозяйственной деятельности организации для финансового рынка [4].

Задача ученых заключается в поиске формул, описывающих факты хозяйственной жизни, и их классификации на множества и подмножества в зависимости от поставленных задач. Научное обоснование основных положений бухгалтерского учета необходимо для объяснения различных «парадоксов учета», которые возникают при применении системы двойной записи и различных способов оценки активов и обязательств организации.

Использованные источники:

1. Ветрова Л. Н., Матвеев В. В., Колгушова Ю. Л. Методика оценки бизнес-рисков как совокупность способов предотвращения вероятности появления незапланированных расходов в сельскохозяйственных организациях // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. – Т. 20. – С. 2476.

2. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах: учебное пособие / Н. С. Гуляев, Л. Н. Ветрова; М-во сельского хозяйства

Российской Федерации, ФГОУ ВПО "Орловский государственный аграрный университет". - Изд. 2-е перераб. и доп. - Орел : [Изд-во Орел ГАУ], 2010. - 156 с.

3. Лупикова Е.В. История бухгалтерского учета: учебное пособие/ КноРус, 2012

4. Соколов Я.В. История бухгалтерского учета: учебник / Я.В. Соколов, В.Я. Соколов. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 272 с;

5. Цыганков К.Ю. "Очерки теории и истории бухгалтерского учета".-М. : Магистр, 2007г.;

Сильченков В.А.
магистрант 2 курса
факультет «Социологии, экономики и права»
Россия, г. Москва

ФГБУ ВО
МОДЕЛИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА ОРГАНИЗАЦИЙ,
ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ (НА ПРИМЕРЕ ООО
«ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «ГЕОМЕТРИЯ»»)

Статья посвящена моделированию бюджета организаций, осуществляющих образовательную деятельность. В целях повышения эффективности финансового планирования образовательным организациям предлагается разработать единую, комплексную модель бюджета, которая основана на реально действующей системе бухгалтерского учета и увязывает воедино все ресурсы организации, группируя затраты одновременно как по функциональному, так и по ресурсному принципу. Структура бюджета в соответствии с предложенной моделью представлена на примере ООО «Образовательный центр «Геометрия».

Ключевые слова: моделирование бюджета, бюджетирование, финансовое состояние, образовательная организация

The article is devoted to modeling of the budget organizations engaged in educational activities. In order to improve financial planning educational organizations are invited to develop a single, comprehensive budget model that is based on the actual current accounting system and links together all the resources of the organization, grouping the costs at the same time both in functionality and in Resource principle. The structure of budget in accordance with the proposed model is presented as an example of "" Geometry "Educational Center.

Key words: budget modeling, budgeting, financial condition, educational organization

Происходящее в современном российском обществе изменение в организационно-финансовых механизмах управления образовательной

организацией предполагает новое качество руководителей и специалистов финансово-экономических служб в системе образования. Управление финансами и соблюдение требований бюджетного законодательства становятся ключевыми элементами организации образовательного учреждения, а сами образовательные учреждения все в большей степени самостоятельно распоряжаются финансовыми средствами в целях достижения запланированных результатов.

Актуальным является развитие форм и методов управления финансами организаций, осуществляющих образовательные услуги, которые стимулируют повышение качества работы педагогов, эффективность использования ресурсов, направляемых в систему образования.

В целях повышения эффективности финансового планирования организации в сфере образования целесообразно разработать единую, комплексную модель бюджета, которая основана на реально действующей системе бухгалтерского учета и увязывает воедино все ресурсы предприятия.

Для эффективного управления образовательной организацией при формировании бюджета целесообразно одновременно группировать затраты не только по функциональному, но и по ресурсному принципам, поскольку в этом случае можно собрать экономическую информацию в разрезе осуществляемых функций по центрам затрат и доходов, а также по видам ресурсов.

Чтобы систематизировать расходы организации в процессе разработки бюджета можно предложить классификацию всех имеющихся мест затрат в соответствии с направлениями расходования финансовых ресурсов [1, с.72]:

- амортизационные отчисления (А);
- материальные затраты (М);
- заработная плата (З) и единый социальный налог (ЕСН);
- услуги сторонних предприятий (Ст);
- налоги и обязательные отчисления (Н);
- денежные выплаты (Д).

После того, как классифицированы и систематизированы доходы и расходы организации, которые формируют финансовый результат, возможно составить бюджет организации. При этом такие затраты, как амортизационные отчисления не будут участвовать при расчете бюджета денежных средств. Следует отметить, что переходя от «затрат» к «платежам» на многие расходы организации необходимо добавить налог на добавленную стоимость и, если необходимо, налог с продаж.

Разработаем структуру бюджета доходов и расходов ООО «Образовательный центр «Геометрия» на 2016 год по отдельным видам деятельности и расходов организации по экономическим элементам (табл.1).

Таблица 1 – Структура бюджета доходов и расходов
ООО «Образовательный центр «Геометрия», %

Виды деятельности	Доходы	Расходы							Итого	Результат
		А	М	З	ЕСН	Ст	Д	Н		
1. Реализация образовательных услуг	96,0	0,7	84,5	7,2	2,8	4,7	0,1		100	99,2
2. Дистанционное обучение	0,7	0,6	84,6	7,2	2,8	4,8			100	0,5
3. Реализация материала для учебного процесса	0,8		100						100	0,1
4. Консультирование	0,8	4,0	18,1	29,1	11,2	37,5	0,1		100	0,1
5. Оказание услуг по организации семинаров за рубежом	1,0	3,9	18,0	29,1	11,2	37,7	0,1		100	0,1
6. Оказание услуг по проведению исследований	0,4	2,1	8,9	29,9	11,5	47,5	0,1		100	
7. Коммерческие		2,8	12,6	20,3	7,8	56,1	0,4		100	
8. Управленческие расходы		1,2	4,1	42,7	16,5	23,2	1,4	10,9	100	
9. Платность кредитных ресурсов							100		100	
10. Прочая деятельность	0,3		1,0	23,8	9,2	13,6	16,8	35,6	100	
11. Налог на прибыль								100	100	
Итого (без НДС)	100	0,9	68,4	11,2	4,3	8,2	4,2	2,8	100	100

Оперативное многовариантное формирование бюджета организации дает возможность рассматривать все возможные направления, в которых может измениться чистая прибыль экономического субъекта посредством управления затратами по экономическим элементам [2, с.421]:

$$ЧП = В - С \pm ПР - НП \quad (1)$$

$$ЧП = В - А - М - З - ЕСН - Ст - Д - Н \quad (2)$$

где ЧП – чистая прибыль отчетного периода,

В – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг,

С – себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг,

ПР – сальдо прочих доходов и расходов,

НП – налог на прибыль и иные аналогичные платежи,

А – амортизация,

М – материалы,

З – заработная плата,

ЕСН – единый социальный налог,

Ст – услуги сторонних предприятий,

Д – денежные выплаты,

Н – налоги.

Гибкое бюджетирование открывает возможность моделирования не только конечного результата финансово-хозяйственной деятельности организации, но и давать оценку финансовому положению экономического субъекта при изменении отдельно взятых затрат в зависимости от ряда внешних и внутренних факторов.

Для оптимизационного моделирования в общем виде предлагается следующая формула изменения расходов предприятия:

$$ЧП = B - A - M * k_1 - (З + ЕСН) * k_2 - С_{т} * k_3 - Д - Н \quad (3)$$

где k_1 k_2 k_3 – коэффициент, который отражает изменение соответствующих затрат (материальных, по оплате труда, услуг сторонних организаций).

В качестве примера на основании вышеизложенного был смоделирован конечный результат хозяйствования ООО «Образовательный центр «Геометрия» при различных вариантах изменения затрат. Также было оценено финансовое состояние предприятия.

Пределами изменения параметров модели являются -10% - 10% от базового варианта затрат бюджета с шагом в 1%.

Расчет различных вариантов с применением различных уровней рентабельности продаж дает возможность учитывать в модели влияние изменения выручки, а, значит, и прибыли отчетного года на общее финансовое состояние образовательной организации.

При каждом варианте изменения затрат организации на различных уровнях рентабельности продаж необходимо рассчитывать новый бюджет предприятия, сформировать прогнозный бухгалтерский баланс, который возможно оценивать с помощью комплексной методики Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой [3, с.81].

Оценка фактического финансового состояния с помощью указанной в методике балльной системы показала, что в течение двух последних лет ООО «Образовательный центр «Геометрия» находился в среднем классе финансового состояния, из которого перейти в класс нормального финансового состояния возможно при значительном улучшении всех показателей, а в класс неустойчивого финансового состояния – даже при незначительном ухудшении показателей. Из всех расчетных вариантов модели наиболее интересна оценка прогноза финансового состояния ООО «Образовательный центр «Геометрия» при рентабельности продаж 13-20% (табл. 2).

**Таблица 2 - Моделирование бюджета
ООО «Образовательный центр «Геометрия»**

Рентабельность продаж (R)	Класс финансового состояния	Абсол. откл. затрат от первоначального бюджета на 2016 год, -10%-10%						
		Ст	З	Ст+З	М	М + Ст	М + З	М + З + Ст
13%	неустойчивое				5	5	4	4
	среднее	10	10	10	4	4	3	3
	нормальное				5	5	4	4
14%	неустойчивое				6	6	5	5
	среднее	10	10	10	5	5	4	4
	нормальное							-10
15%	неустойчивое				8	7	6	6
	среднее	10	10	10	7	6	5	5
	нормальное							-9
16%	неустойчивое					8	8	7
	среднее	10	10	10	10	7	7	6
	нормальное					-10	-10	-9
17%	неустойчивое					9	9	8
	среднее	10	10	10	10	8	8	7
	нормальное				-10	-9	-8	-8
18%	неустойчивое					10	10	9
	среднее	10	10	10	10	9	9	8
	нормальное				-9	-8	-7	-7
19%	неустойчивое							10
	среднее	10	10	10	10	10	10	9
	нормальное				-8	-7	-6	-6
20%	неустойчивое							
	среднее	10	10	10	10	10	10	10
	нормальное				-6	-6	-5	-5

Таким образом, чтобы повысить эффективность финансового планирования ООО «Образовательный центр «Геометрия» предлагается разработать единую, комплексную модель бюджета, которая основана на реально действующей системе бухгалтерского учета и увязывает воедино все ресурсы предприятия, группируя затраты одновременно как по функциональному, так и по ресурсному принципу.

Использованные источники:

1. Борисова Е.Ю., Макарова Л.Г., Бабаев Ю.А. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции (работ, услуг): Учебно-практическое пособие для вузов. - М.: Вузовский учебник, 2011. - 192 с.
2. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии. – М.: Высшее образование, 2013. – 513с.
3. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дело и Сервис, 2013. – 355с.

Стрелкова И.А.
студент 3 курса
факультет «Психология образования»
Школа Педагогики ДВФУ
Россия, г. Уссурийск

ЧУВСТВО ВЗРОСЛОСТИ И САМОУВАЖЕНИЕ ДЕВИАНТНЫХ ПОДРОСТКОВ

Аннотация: В статье представлено исследование чувства взрослости и самоуважения девиантных подростков одной из приморских специальных общеобразовательных школ закрытого типа. Выявлены высокие показатели чувства взрослости, самоуважения у большинства учащихся и наличие между ними взаимосвязи. Сделано предположение относительно возможности профилактики и преодоления девиантного поведения подростков путём работы по повышению у них чувства взрослости.

Ключевые слова: чувство взрослости, возрастно-статусное самосознание, самоуважение, девиантные подростки.

Проблема перехода от детства к взрослости во все времена имела большое значение, так как от готовности порастающего поколения вступить во взрослую жизнь зависело будущее развитие общества. Особое внимание различных социальных институтов обращалось и на явления девиантного поведения среди подрастающего поколения, так они, напротив, угрожали будущему благополучному развитию. Особенно актуальным данный вопрос становится в настоящее время, поскольку современное общество характеризуется нестабильной экономической, социальной, политической обстановкой и сложности взросления, связанные с возрастными особенностями девиантных подростков, их социальной ситуацией развития, усугубляются ещё и неопределённостью взрослого мира.

Согласно выводам Д.Б. Эльконина, Т.В. Драгуновой, субъективная готовность к взрослой жизни характеризуется наличием у подростков такого новообразования подросткового самосознания, как чувство взрослости. Чувство взрослости – это «отношение подростка к самому себе уже как к взрослому, его представление или ощущение себя в известной мере взрослым» [5 , с. 269]. Формирование его происходит в отношениях с взрослыми и сверстниками путём подравнивания своего поведения в процессе усвоения различных образцов и эталонов взрослости. Поскольку окружение девиантных подростков представляет собой неблагоприятную социальную ситуацию развития, мы предполагаем, что в ней отсутствуют эталонные образцы взрослого поведения, что будет отражаться на низком показателе чувства взрослости.

Одним из показателей личностного благополучия является такая личностная характеристика, как самоуважение. Согласно И.С. Кону [2], самоуважение «подразумевает и удовлетворенность собой, и принятие себя, и чувство собственного достоинства, и положительное отношение к себе, и согласованность своего наличного и идеального «Я» [2, с. 100]. Как

отмечает автор, опираясь на данные статистических исследований, пониженное самоуважение статистически связано с большинством проявлений девиантного поведения - принадлежностью к преступным группировкам, совершением правонарушений, употреблением наркотиков, пьянством, агрессивным, суицидальным поведением и различными психическими нарушениями. В силу этого мы предполагаем, что у изучаемых нами подростков имеется пониженное самоуважение.

Поскольку самоуважение является характеристикой одной из сторон самосознания – самоотношения, а чувство взрослости – основным новообразованием подросткового самосознания, мы предполагаем, что между ними имеется взаимосвязь: высокие показатели по чувству взрослости должны быть связаны с высокими показателями по самоуважению и наоборот.

Таким образом, **целью** нашего исследования является изучение чувства взрослости и самоуважения у девиантных подростков.

Гипотезами исследования являются предположения, что у девиантных подростков а) пониженные показатели чувства взрослости; б) пониженные показатели самоуважения; в) существует взаимосвязь между самоуважением и чувством взрослости.

Исследование проводилось на базе одной из приморских специальных общеобразовательных школ закрытого типа. В обследовании принимало участие 30 мальчиков подросткового и юношеского возраста (11 - 16-ти лет).

Исследование проводилось в групповой форме: в двух группах по 15 человек. Большинство воспитанников охотно согласились участвовать в обследовании, но некоторые, в самом его начале, ленились читать и заполнять бланк. Однако, увлечённость работой группы через некоторое время заинтересовало и этих учащихся и побудило их к её выполнению.

Для изучения чувства взрослости нами использовался опросник «Возрастно-статусное самосознание» (Т.А. Гаврилова, Ф.А. Швец) [1; 4], в частности один его вопросов «Я чувствую себя взрослым». Опросник предполагал пять вариантов ответов: «да», «скорее да», «иногда», «скорее нет», «нет». Максимальный балл был равен «5» и означал абсолютное согласие с утверждением. Минимальный – «1» и означал несогласие. Для исследования самоуважения была применена Шкала самоуважения Розенберга [3, с. 256]. Испытуемому предлагался список из десяти утверждений, отвечая на который, необходимо было выбрать один из четырёх вариантов ответа: «полностью согласен», «согласен», «не согласен», «абсолютно не согласен». Пять вопросов данной методики измеряли самоуважение, пять – самоуничижение. Ответу «полностью согласен» соответствовал 1 балл, «абсолютно не согласен» - 5 баллов. Таким образом, наиболее высокий показатель самоуважения будет равен 5 баллам, а наиболее низкий – 20. Степень выраженности чувства взрослости и самоуважения нами выявлялись с помощью исчисления частот и частости показателей чувства взрослости и самоуважения. Наличие взаимосвязи

между самоуважением и чувством взрослости определялось посредством корреляционного анализа. Расчёты проводились на ПК с использованием программы статистической обработки SPSS.17.

Результаты исследования.

В результате проверки первой гипотезы нами были получены следующие результаты.

Таблица 1. Частота встречаемости различных показателей чувства взрослости у девиантных подростков.

Варианты ответов на утверждение «я чувствую себя взрослым»	частота	частость
«да»	16	0,53
«скорее да»	5	0,17
«иногда»	4	0,13
«скорее нет»	4	0,13
«нет»	1	0,03

Как мы видим из таблицы, доля учащихся, считающих себя взрослыми или скорее взрослыми равна 0,7. Это свидетельствует о том, что девиантные подростки в большинстве своём чувствуют себя и относятся к себе как к взрослым и, таким образом, первая гипотеза не получила своего подтверждения.

В результате проверки второй гипотезы были получены следующие результаты.

Таблица 2. Частота встречаемости различных показателей самоуважения у девиантных подростков.

показатели самоуважения	частота	частость	кумулятивный процент
5,00	5	0,16	16,7
6,00	6	0,2	36,7
7,00	1	0,03	40,0
8,00	2	0,06	46,7
9,00	3	0,1	56,7
10,00	8	0,26	83,3
11,00	2	0,06	90,0
12,00	1	0,03	93,3
14,00	2	0,06	100,0

Как мы видим из таблицы, доля учащихся, имеющих показатели самоуважения до 10,00 (среднее значение) 83,3 %. Это означает, что большинство воспитанников достаточно хорошо к себе относятся и вполне удовлетворены собой. Таким образом, вторая гипотеза, также, не получила своего подтверждения.

Проверка третьей гипотезы показала следующие результаты.

Таблица 3. Значение коэффициента корреляции r – Спирмена между показателями чувства взрослости и самоуважения.

	самоуважение
Чувство взрослости	- 0,559** (0,001)

Как мы видим из таблицы, значения коэффициента корреляции r – Спирмена равен - 0,559, модуль этого числа находится в промежутке от 0,5 до 0,7, что свидетельствует о наличии средней корреляции между показателями чувства взрослости и самоуважения. Переменные коррелируют отрицательно, то есть чем больше значения первой переменной, тем меньше значения второй и наоборот. Таким образом, гипотеза о наличии взаимосвязи между самоуважением и чувством взрослости подтвердилась. Поскольку низкие показатели самоуважения указывают на его высокий уровень, отрицательная взаимосвязь интерпретируется следующим образом: чем выше чувство взрослости, тем выше самоуважение, и наоборот.

Обсуждение результатов.

Таким образом, на основании проведённых расчётов, было установлено, что большинство девиантных подростков чувствуют себя и относятся к себе как к взрослым, имеют достаточно высокое самоуважение и вполне удовлетворены собой. Данный результат можно объяснить предположением, что девиация изучаемых нами подростков была связана не с личностными особенностями, а с внешними факторами, которые привели к неблагоприятной социальной ситуации развития. С другой стороны, мы также, мы можем предположить, что на подростков повлияло их присутствие в специальном образовательном учреждении, что изменило их отношение и к взрослым, и к себе, в положительную сторону.

Кроме этого, наше исследование показало, что между чувством взрослости и самоуважением существует взаимосвязь: высокие показатели чувства взрослости связаны с высокими показателями самоуважения, и наоборот. На основании данного результата мы можем предположить, что если способствовать благоприятному формированию чувства взрослости, то можно повысить и самоуважение девиантных подростков и, таким образом, понизить уровень девиации. Так же, мы можем предполагать, что, при наличии низкого самоуважения подросток не чувствует себя взрослым и субъективно не готов вступить во взрослую жизнь.

Таким образом, нами было проведено небольшое исследование на ограниченной выборке девиантных подростков – воспитанников одной из

специальных общеобразовательных школ закрытого типа. Однако, на наш взгляд, результаты его могут оказаться полезными как для профилактической, так и для коррекционно - развивающей работы с данной группой детей.

Использованные источники:

1. Гаврилова, Т.А. Осознание личной смертности как фактор становления подросткового чувства взрослости / Т.А. Гаврилова, Ф.А. Швец // Вопросы психологии. М., 2010, №4. - С.37-45.
2. Кон, И.С. Психология ранней юности / И.С. Кон – М. : Просвещение, 1989. – 255 с.
3. Общая психодиагностика: учебное пособие / под ред. А.А. Бодалёва, В.В. Столина – М. : Издательство Московского университета, 1987. – 304 с.
4. Швец, Ф.А. Возрастно-статусное самосознание школьников, воспитывающихся в детском доме и семье (на материале учащихся 5-х – 11-х классов) / Ф.А. Швец, А.В. Бубнова // Современные тенденции развития науки и технологий: сборник научных трудов по материалам II Международной научно-практической конференции 31 мая 2015 г. : в 7 ч. / Под общ. ред. Е.П. Ткачёвой. – Белгород : ИП Ткачёва Е.П., 2015. Часть V. – С. 156 – 164.
5. Эльконин, Д.Б. Избранные психологические труды / Д.Б. Эльконин – М. : Педагогика, 1989. - 560 с.

Чарская В.И.

старший преподаватель

Дальневосточный федеральный университет

Россия, г. Уссурийск

ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЕ

В данной статье рассматриваются вопросы, касающиеся психологического сопровождения педагогического процесса в общеобразовательной школе. Особое внимание уделяется рассмотрению необходимых характеристик профессиональной компетентности в деятельности психологов в средней школе.

Ключевые слова: компетентность; профессиональная компетентность; профессиональная позиция; профессиональное саморазвитие; федеральный государственный образовательный стандарт.

In this article the questions concerning psychological maintenance of pedagogical process at comprehensive school are considered. The special attention is paid to consideration of necessary characteristics of professional competence of activity of psychologists at high school.

Key words: competence; professional competence; professional position; professional self-growth; federal state education standard.

Введение новых Федеральных государственных образовательных стандартов (далее ФГОС) влечет значительные перемены в деятельность психолога образовательной организации, так как новые стандарты, по словам разработчиков, «особенно психологичны» и требуют при реализации обновленной роли психолога в школе.

По мнению Рубцова В.В., занимая одну из ключевых позиций в образовательном учреждении, психолог получает новые обязанности. Он будет отвечать за измерение результатов обучения, то есть, в частности, за определение уровня формирования компетенций учащихся. Но это лишь одна сторона вопроса, ведь «Новая школа» — школа для всех, в том числе и для детей с особенностями развития, поэтому функционал психолога будет кардинально меняться. У него возникает другая зона ответственности: психолог отвечает за учет особенностей развития каждого ребенка в процессе обучения, соответствие этого процесса его индивидуальным возможностям [4, с. 6].

Модернизация образования подразумевает реструктуризацию содержания образования, в целом, и переориентацию деятельности психолога, в частности. В связи с этим, первое, с чего должно начинаться введение ФГОС в деятельность школьного психолога — это внесение изменений в его должностную инструкцию.

Важность рассмотрения профессиональной позиции педагога-психолога обуславливается тем, что она выражает способ самоопределения психолога, принятия и реализации им собственной профессиональной и личностной концепции, в рамках которой выстраивается деятельность психолога и формируется его профессиональная компетентность.

Профессиональная позиция психолога — это комплексное психическое образование, устойчивая система отношений, включающая конкретные установки и ориентации, систему личных предпочтений и оценок внутреннего и окружающего опыта, реальности и перспектив, а также собственные притязания, реализуемые (не реализуемые, частично реализуемые) в избранном труде [1, с. 8].

По мнению Зиновьевой М.В., профессиональная позиция психолога выступает совокупным фактором его активности. Если в основу общей ориентации психолога положены социально значимые ценности, а сфера профессиональной деятельности признана и принята им в качестве жизненно важного приоритета, и если практические действия являются воплощением современной профессиональной культуры, лучших традиций и продуктивных инноваций современной психологии и технологии, то в такой позиции фокусируются основные интересы психолога и значимые интересы субъектов образовательной среды. Таким образом, профессиональная позиция стимулирует развитие профессиональной компетентности психолога [1, с. 13].

Профессиональная компетентность психолога должна включать представление о планируемых результатах образования, знание Программы

формирования универсальных учебных действий (УУД), умение проектировать зону ближайшего развития, умение психологически обеспечивать учебную деятельность учеников, профессиональную деятельность учителей, создавать психологически безопасную, комфортную образовательную среду. Профессиональная компетентность школьного психолога заключается и в создании психолого-педагогических условий в образовательных организациях, способствующих реализации ФГОС. Таким образом, перед психологом появляется ряд новых задач, которые определяют его профессиональную компетентность: участие в разработке основной образовательной программы, планировании и реализации ее составляющих, а также в формировании индивидуальных образовательных маршрутов обучающихся; психолого-педагогическое сопровождение участников образовательного процесса в условиях введения ФГОС нового поколения; разработка и реализация мониторинга возможностей и способностей обучающихся, выявление и поддержка одаренных детей, детей с ограниченными возможностями здоровья [3, с. 41].

Итак, попытаемся конкретизировать данные задачи и раскрыть суть их содержания более подробно.

1. Психолог в целях обеспечения условий реализации основной образовательной программы принимает участие в планировании и реализации ее составляющих: программы формирования и развития универсальных учебных действий у обучающихся; программы отдельных учебных предметов (в части описания личностных, метапредметных результатов освоения конкретного учебного предмета); программы духовно-нравственного развития, воспитания обучающихся; программы формирования культуры здорового и безопасного образа жизни; программы коррекционной работы; участие в разработке и внедрении системы оценки достижения планируемых результатов освоения основной общеобразовательной программы в образовательном учреждении.

2. Основой системы психологического сопровождения является единство требований, предъявляемых ребенку в школе, семье, обществе, а эффективность всей деятельности психолога в системе психолого-педагогического сопровождения развития учащихся в процессе образования будет зависеть от совпадения целей и задач, решаемых психологической и методической службами школы, взаимодействия с административным звеном.

Цель психологического сопровождения: содействие психологическому и личностному развитию участников образовательного процесса в условиях введения ФГОС нового поколения.

В рамках поставленной цели психологом может быть осуществлена следующая деятельность: определение уровня актуального и зоны ближайшего развития обучающегося; изучение развития эмоционально-волевой сферы и личностных особенностей обучающихся; оценка сформированности УУД обучающихся; выявление детей с трудностями

адаптации, обусловленными ограниченными возможностями здоровья; определение особых образовательных потребностей одаренных детей и детей с ограниченными возможностями здоровья.

3. Результативность деятельности компетентного психолога в рамках ФГОС определяется по следующим критериям: достижение обучающимися планируемых результатов освоения основной образовательной программы; психолого-педагогическое обеспечение преемственности содержания и форм организации образовательного процесса; обеспечение учета специфики возрастного психофизического развития обучающихся при реализации образовательной программы; достижение необходимого уровня психолого-педагогической компетентности педагогических и административных работников, родительской общественности; обеспечение дифференцированного и индивидуализированного обучения, в том числе реализация индивидуальных образовательных маршрутов и психологического сопровождения инклюзивного образования; функционирование системы мониторинга возможностей и способностей обучающихся, выявления и поддержки одаренных детей, детей с ограниченными возможностями здоровья; сформированность коммуникативных навыков обучающихся [2, с. 86].

Разумеется, все компетенции взаимосвязаны и развиваются одновременно, что и формирует индивидуальный стиль педагогической деятельности, создает целостный образ специалиста и, в конечном итоге, обеспечивает становление профессиональной компетентности психолога.

Использованные источники:

1. Зиновьева М.В., Никифорова Г.В. Специфика деятельности педагога-психолога в условиях введения ФГОС // Справочник педагога-психолога. Школа. - №4. – 2012. – С.46-54.
2. Примерная основная образовательная программа образовательного учреждения. Основная школа/[сост. Е.С.Савинов]. –М.: Просвещение, 2011. – 342с. – (Стандарты второго поколения).
3. Психологическое сопровождение участников образовательного процесса в условиях введения ФГОС нового поколения / авт.-сост.: Г.А. Шешерина. – Тамбов, 2011. – 65 с.
4. Рубцов В.В. Ключевая роль в обновленной системе образования // Школьный психолог. - № 1. – 2010. – С.17-25.

*Власов Н.М.
студент 3 курса
юридического факультета
Галимов Э.Р., к.юр.н.
научный руководитель, доцент, заместитель заведующего
кафедры уголовного права и процесса
СФ БашГУ
Россия, г. Стерлитамак*

СУБЪЕКТЫ ОБЖАЛОВАНИЯ ДЕЙСТВИЙ (БЕЗДЕЙСТВИЯ) ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ОРГАНОВ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ И ПРОКУРАТУРЫ

Аннотация:

В данной статье с учетом теоретической разработки и последних изменений в УПК РФ выделены наиболее важные и спорные положения, связанные с определением круга субъектов, которые могут обжаловать в суд действия (бездействия) должностных лиц органов уголовного преследования.

Abstract:

In this article taking into account theoretical development and the last changes in the Criminal Procedure Code of the Russian Federation the most important and contentious clauses connected with determination of a circle of subjects who can appeal in court of action (failure to act) of officials of criminal prosecution authorities are allocated.

Ключевые слова: Обжалование, бездействие, органы предварительного расследования, нарушение прав и законных интересов, потерпевший.

Keywords: Appeal, failure to act, bodies of preliminary inquiry, violation of the rights and legitimate interests, victim.

Одним из наиболее сложных вопросов, связанных с применением института судебного контроля, является определение круга лиц, которые обладают правом обжалования.

Согласно ст. 123 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации (далее УПК РФ) правом обжалования действий должностных лиц органов дознания, следствия, прокурора и суда обладают участники уголовного судопроизводства и иные лица в той части, в которой процессуальные действия и решения затрагивают их интересы. Круг иных лиц в законе не раскрывается, но теория уголовного-процессуального права относит сюда потерпевшего от преступления лицо, которое не является участником уголовного производства в силу того, что ему было отказано в возбуждении уголовного дела должностным лицом указанных в ст. 125 УПК

РФ. По факту такое лицо является потенциальным потерпевшим.³

Законодатель в ч. 2 ст. 125 УПК РФ использует понятие «заявитель», который согласно данной статье, имеет право обратиться с жалобой в суд на действия (бездействия) органов предварительного расследования, либо прокурора. По каждой жалобе должна быть произведена предварительная проверка, должно быть выяснено является ли лицо, которое подает жалобу, надлежащим заявителем. Такая проверка особенно актуальна для случаев, когда жалоба исходит от лица, которое не определено в качестве участника уголовного процесса.

Н.С. Курышева в своих трудах под «иными лицами» понимает «как физических, так и юридических лиц, которые не являются участниками уголовного производства, но вовлечены ввозникающие на стадии предварительной проверки информации о преступлении уголовно-процессуальные отношения, а также при расследовании уголовных дел, независимо от степени урегулированности их процессуального положения.⁴ Н.С. Курышева сюда же относит те лица, которые не принимали участия в процессуальной деятельности, в силу того, что их права были нарушены процессуальными действиями, либо решениями органов предварительного расследования или прокурора. Сюда можно отнести осмотр жилища, обыск, выемку; наложением ареста на имущество; арест, осмотр и выемка; контроль и запись телефонных переговоров. Иные лица чьи права были нарушены могут подать на обжалование действий органов предварительного расследования или прокурора только в той части, в которой процессуальные действия и решения затрагивают их интересы. Круг таких лиц является открытым и законом не ограничивается. К ним можно отнести любых граждан, различные предприятия и организации, оказавшиеся в сфере деятельности производства по уголовным делам.⁵

В науке уголовно-процессуального права постоянно обращается внимание на проблему отказа в признании права на обжалование, таким участником как потерпевший, действий должностных лиц, которые лишь частично, косвенно затрагивают его права и законные интересы.⁶

Конституционный Суд РФ сформулировал, что ограничивать права и законные интересы граждан на основании того, что они не были признаны в установленном законе порядке, участниками уголовного производства, недопустимо.⁷

Развитие данной позиции Конституционного суда нашло свое отражение в п. 5 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 10

³Волторнист О.А. Потерпевший в уголовном процессе: от жертвы преступления к активному субъекту уголовного преступления (исследование динамики изменений законодательства) // Вестник Омской юридической академии. - № 1 (22). - 2014. - 46-49 с.

⁴Безлепкин Б.Т. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный). М.: Проспект, - 2016. - 576 с.

⁵Безлепкин Б.Т. Настольная книга судьи по уголовному процессу. М.: Проспект. - 2016. - 236 с.

⁶Там же, - 237 с.

⁷Там же, - 238 с.

февраля 2009 г. N 1, где дается разъяснение о том, что ограничение права на обжалование в суд действий (бездействий) органов предварительного расследования, либо прокурора, которые затрагивают права и интересы лиц, которые не были признаны участниками уголовного производства не допускается. Данное Постановление Пленума Верховного Суда РФ дает возможность лицу, которое не было признано потерпевшим, обжаловать действия (бездействия) должностных лиц в порядке ст. 125 УПК РФ. Такая ситуация является актуальной при намеренных бездействиях должностных лиц органов предварительного расследования, либо прокурора, с целью «затягивать» с принятием от потерпевшего заявления о преступлении.

Как показал вышеизложенный анализ, вопрос о круге лиц, которые обладают правом обжалования действий (бездействий) должностных лиц органов предварительного расследования, либо прокурора, урегулирован в законе общими правовыми предписаниями. Спустя некоторое время данный вопрос был разъяснен, сначала Постановлением Конституционного суда, а потом конкретизирован Пленумом Верховного Суда РФ, однако вопрос о круге лиц, которые обладают правом на обжалование действий (бездействий) должностных лиц правоохранительной системы по-разному формулируется в научной литературе, и на практике. Благодаря конкретизации Верховным Судом РФ, правовой позиции Конституционного Суда РФ, были созданы нормативные предпосылки к защите прав лиц, не являющихся потерпевшими, при помощи обжалования в суде действий (бездействий) органов правоохранительной системы.

Таким образом, вопрос круга лиц, которые наделены правом обжалования в суд действий (бездействия) должностных лиц органов предварительного расследования и прокуратуры, права и обязанности в связи с подачей и участием в производстве по данной жалобе, получили соответствующую теоретическую разработку в науке уголовного процесса, определенное решение в сформулированных Конституционным Судом РФ и Верховным Судом РФ правовых позициях. Относительно лиц, пострадавших от преступления и не признанных потерпевшими по уголовному делу, вопрос о признании их правомочными субъектами обжалования, придании им полноценного статуса потерпевшего имеет особое значение в связи с распространенными на практике различными формами бездействия должностных лиц правоохранительной системы.

Использованные источники:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 № 174-ФЗ (ред. от 01.05.2016) // Собрание Законодательства Российской Федерации. - 24.12.2001, - N 52 (ч. I), - ст. 4921.
2. Безлепкин Б.Т. Комментарий к Уголовно-процессуальному кодексу Российской Федерации (постатейный). М.: Проспект, - 2016. – 576 с.
3. Безлепкин Б.Т. Настольная книга судьи по уголовному процессу. М.: Проспект. – 2016. – 400 с.
4. Волторнист О.А. Потерпевший в уголовном процессе: от жертвы

преступления к активному субъекту уголовного преступления (исследование динамики изменений законодательства) // Вестник Омской юридической академии. - № 1 (22). – 2014. – 46-49 с.

5. Гаджиев Я.А. Процессуальный статус заявителя и потерпевшего на стадии возбуждения уголовного дела // Историческая и социально-образовательная мысль. - № 5. – 2014. - 358-361 с.

6. Кострова М. Б., Аширова Л. М., Бурылева Е. В. Взаимосвязь уголовного и уголовно-процессуального права. Монография. М.: Проспект, - 2015. -296 с.

7. Ширяева Т.И. Правовое положение потерпевшего в уголовном судопроизводстве России на современном этапе // Фундаментальные исследования- № 9-8. – 2014. - 1896-1900 с.

Габидуллина А.М.

студент 3 курс

факультет «Юридический»

Стерлитамакский филиал БашГУ

Гареева Э.Р.

научный руководитель, старший преподаватель

Россия, г. Стерлитамак

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕНИЯ О ТАКТИЧЕСКОЙ ОПЕРАЦИИ

Аннотация.

Статья посвящена общим положениям криминалистической тактики, основанных на общетеоретических положениях учения о тактических операциях.

Ключевые слова:

криминалистическая тактика, тактические операции, следственная ситуация, предварительное расследование.

Abstract.

The article is devoted to the general provisions in the forensic tactics, based on the provisions of the general theoretical doctrine of tactical operations.

Key words:

criminalistic tactics, tactical operations, investigatory situation, preliminary investigation.

Появление и формирование теории о тактической операции и опирающихся на нее исследований практической ориентированности предопределено потребностями в результативных средствах свершения целей расследования, формируемых на основе единой реализации принципа системности, ситуационного расклада и мыслей кибернетики.

Научное изучение вопроса тактической операции осуществляется в совокупном, массовом и видовом уровнях. В степени единого расклада рассматриваются представление, основные научные принципы, состав,

систематизация тактических действий, хроника формирования, роль данной концепции в целостности криминалистики, взаимосвязи с иными сферами криминалистического и другого научного познания, опытным путем, нормами права. Целью подобных изучений считается создание единой модификации тактической операции с точки зрения её составных частей.

В массовом и видовом степенях исследуются характерные черты конкретных видов и типов тактических действий, конфигураций и способностей осуществлении приобретенных познаний в целях формирования и использования в практике определенных модификаций отмеченных мероприятий, проводимых с целью постановления стандартных вопросов следствия согласно процессам разных категорий, а кроме того присутствие расследовании конкретных компаний этих либо других схожих типов, единичных типов и видов социально небезопасных действий. Применение данных, содержащейся в отмеченных моделях, дает возможность следователям результативно регулировать единые и ситуативно предопределенные проблемы системы и реализации тактических операций согласно столкновениям разных категорий.

Кроме единых утверждений концепции тактической операции немаловажное роль захватывают прочие криминалистические концепции и исследования (положения учения о следственной ситуации, учения о криминалистической характеристике преступлений, теории криминалистической модели, теории криминалистического прогнозирования, теории тактического решения и т. д.).

В фактическом проекте тактическая операция предполагает собою индивидуальное событие направленной работы, следовательно в ходе исследования и реализации тактической операции базируется кроме того в утверждениях логики, психологии, гносеологии, урока управления и формировании работы, других сфер научного познания. Учение о тактической операции, как составная часть криминалистической теории поисково-познавательной деятельности, имеет тесные связи с другими областями криминалистического научного знания. В нем широко и продуктивно используются достижения самых различных направлений и отраслей криминалистики, положения, разрабатываемые в теориях криминалистической идентификации, моделирования, классификации и т.д.

В рамках криминалистического обеспечения предварительного расследования разрабатываются тактические операции, успешно осуществляемые в практической деятельности. Решение разнообразных задач тактического характера в каждом конкретном случае предполагает осуществление самостоятельной тактической операции.

Принятие следователем решения о проведении тактической операции предполагает анализ сложившейся по конкретному уголовному делу ситуации расследования, определяет задачи, требующие разрешения посредством тактической операции, оценивает тактическую целесообразность и реальную возможность осуществления операции.

Некоторые сотрудники правоохранительных органов, нарушают требования правовых норм, по более «приземленным», например, корыстным мотивам. Подавляющее большинство допущенных правонарушений и преступлений против правосудия, совершенных сотрудниками правоохранительных органов, остается латентным и не получает должной судебной оценки.⁸ А.В. Дулов определял тактическую операцию как совокупность следственных, оперативных, ревизионных и иных действий, разрабатываемых и производимых в процессе расследования по единому плану под руководством следователя с целью реализации такой тактической задачи, которая не может быть решена производством по делу отдельных следственных действий. О.Я. Баев считает, что тактическая операция есть система следственных действий, оперативно-розыскных и иных мероприятий и реализуемых при их производстве тактических приемов, направленных на решение определенной локальной задачи исследования преступлений, разрешение которой с учетом вида исследуемого преступления и ситуации его исследования другим образом невозможно или нерационально.

Вместе с тем Р.С. Белкин писал, что рассматриваемую криминалистическую категорию правильнее именовать комбинацией. Тактическая комбинация - это определенное сочетание тактических приемов или следственных действий, преследующее цель решения конкретной задачи расследования и обусловленное этой целью и следственной ситуацией. Р.С. Белкин выделял простые и сложные тактические комбинации, отмечая, что "...между понятиями сложной тактической комбинации и понятием тактической операции в общепринятом употреблении нет разницы; это, если хотите, синонимы...". А.Г. Филиппов также не различает понятия "тактическая операция" и "тактическая комбинация", отмечая, что это сочетание определенных следственных действий, проводимых с целью решения конкретной промежуточной задачи расследования. При этом ученый выделяет в качестве самостоятельной категории "оперативно-тактические комбинации", под которыми понимает сочетание следственных действий и оперативно-розыскных мероприятий, проводимых с целью решения конкретной промежуточной задачи расследования.

И.М. Комаров считает, что в настоящее время имеет смысл говорить о криминалистических операциях, которые представляют собой обусловленный ситуациями расследования криминалистический метод познания в практической деятельности субъекта доказывания при решении системных задач досудебного производства. При этом, в зависимости от принадлежности криминалистических операций к тому или иному разделу криминалистики, ученый выделяет технико-криминалистические, тактико-криминалистические и методико-криминалистические операции. В свою

⁸ Гареева Э.Р., Проблемы участия понятых при проведении следственных действий / Криминальное право и криминалистика, 2013 с.7

очередь, "тактико-криминалистические комбинации можно рассматривать в качестве частного случая тактико-криминалистических операций".

Ученые приводят различные классификации тактических операций. Например, в зависимости от субъекта проведения тактических операций выделяют: операции, осуществляемые следователем единолично или группой следователей; операции, проводимые следователем совместно с органом дознания, с участием контролирующих или иных органов или без такого участия; операции, проводимые органом дознания без непосредственного участия следователя.

Необходимость тактической операции обусловлена не только системностью, повторяемостью определенных действий следователя в процессе производства по уголовному делу, а прежде всего соображениями тактического характера. Для успешного расследования в большинстве случаев следователю важно преодолеть противодействие подозреваемого, обвиняемого, убедить его добровольно оказывать содействие при установлении обстоятельств совершенного преступления, своевременно являться по вызову следователя и т.д.

Успешное осуществление тактической операции предполагает реализацию тактических приемов. Именно тактические операции и криминалистические приемы относятся к криминалистическим мерам преодоления противодействия уголовному преследованию.

Учение о тактической операции органично связано с учением о следственной ситуации. Процесс их взаимопроникновения, взаимовлияния и взаимообогащения носит естественный, закономерный характер. Не случайно поэтому в теории и практике тактической операции ключевым является положение, соединяющее принцип системности с ситуационным подходом. Воспринимая в учении о следственной ситуации все ценное и полезное для собственного развития, учение о тактической операции оказывает самое непосредственное, позитивное воздействие на его развитие. Учение о тактической операции является составной частью теории криминалистической операции.

Использование преступниками современных технологий определяет новые требования к технической, тактической и методической вооруженности следователей. Однако сегодня в России ситуация такова, что более половины следователей - это молодые специалисты, не имеющие достаточного опыта практической работы. Зачастую они слабо владеют научными методами расследования уголовных дел, не всегда учитывают психологические, нравственные и другие факторы, влияющие на поведение участников процесса, на их отношение к расследуемому событию, что негативно сказывается на уровне борьбы с преступностью. Думается, значительную роль в устранении недостатков предварительного следствия может и должна сыграть криминалистическая тактика при условии, что ряд ранее исследовавшихся проблем, а также вновь возникающие вопросы будут проработаны с учетом современных потребностей практики.

В целом общая тенденция разработки в рамках учения и методики тактической операции стимулируют, питают своими идеями, обогащают достижениями соответствующие исследования в области иных криминалистических операций.

Использованные источники:

1. Дулов А.В. Тактические операции при расследовании преступлений. Минск: Изд-во БГУ, 1979.
2. Чебуренков А.А. Общетеоретические положения и практические аспекты криминалистической тактики. М.: Юрлитинформ, 2008.
3. Гареева Э.Р, Проблемы участия понятых при проведении следственных действия / Криминальное право и криминалистика, 2013.
4. Шиканов В.И. Теоретические основы тактических операций в расследовании преступлений. Иркутск: Изд-во Иркут. ун-та, 2003.
5. Баев О.Я. Основы криминалистики: Курс лекций. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Эксмо, 2009.
6. Белкин Р.С. Курс криминалистики: Учеб. пособие для вузов. 3-е изд., доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2001.
7. Филиппов А.Г. Криминалистическая тактика // Криминалистика: Учебник / Под ред. А.Г. Филиппова. М.: Юрайт, 2011.
8. Комаров И.М. Криминалистические операции досудебного производства в системе криминалистики. М.: Юрлитинформ, 2010.

Галимов Э.Р., к.ю.н.

кафедра «Уголовного права и процесса»

Халиков И.И.

студент 3 курса

Юридический факультет

Стерлитамакский филиал

БашГУ

Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак

ЗАВЕДОМО ЛОЖНЫЕ ПОКАЗАНИЯ СВИДЕТЕЛЯ

Данная статья посвящена раскрытию понятия ложных показаний, а также об ответственности свидетелей при даче заведомо ложных показаний

Ключевые слова: свидетель, показания, проверка показаний, ответственность

Galimov E.R.,

Ph.D. department of "Criminal Law and Procedure"

Sterlitamak branch of Bashkir State University

Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak

Khalikov I.I.,

student 3rd year, Faculty of Law

Sterlitamak branch of Bashkir State University

Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak

KNOWINGLY PROVIDING FALSE TESTMONY

This article deals with the concept of disclosure of false readings, as well as witnesses liability for perjury

Key words: witness testimony, evidence verification, responsibility

Уголовно-процессуальным кодексом РФ закреплено понятие свидетель. В соответствии с ч.1 ст.56 УПК свидетель – это лицо, которому могут быть известны некоторые обстоятельства, имеющие значение для расследования и разрешения уголовного дела, и которое вызвано для дачи показаний. Показания свидетеля представляют собой некое сообщение об обстоятельствах, имеющих значение для правильного разрешения дела, сделанное в ходе допроса и зафиксированное в протоколе, в установленном законом порядке. Свидетельские показания являются самым распространенным видом доказательств, а заведомо ложные показания свидетелей и потерпевших препятствуют установлению истины и вынесению законного, обоснованного и справедливого приговора. Именно поэтому так важно, чтобы эти показания были достоверными. Для достижения данной цели законодатель установил ответственность за дачу заведомо ложных показаний, которая предусмотрена статьей 307 УК РФ. Заинтересованность свидетеля в даче ложных показаний может быть обусловлена различными причинами: дружескими отношениями с виновным или с его родственниками, материальная зависимость от виновного, страх за себя и свою семью и т.д.

В данном случае, нельзя не упомянуть, статью 51 Конституции РФ, которая устанавливает, что никто не обязан свидетельствовать против себя, своего супруга и близких родственников. Статьей 5 УПК РФ определен круг таких родственников: супруг (супруга); родители; дети; усыновители; усыновленные; родные братья и родные сестры; бабушка (дедушка); внуки. Однако, Конституция освобождает этих лиц от ответственности за отказ от дачи показаний (ст. 308 УК РФ), но не за дачу ложных показаний (ст. 307 УК РФ).

Кроме того, УПК РФ содержит перечень лиц, которые не могут допрашиваться в качестве свидетеля. К таковым относятся: адвокат (об обстоятельствах, которые ему стали известны в связи с оказанием юридической помощи), священнослужитель (об обстоятельствах, ставших ему известными из исповеди) и т.д.

Также стоит отметить, что ст. 307 УК РФ распространяется лишь на показания, сообщаемые суду и правоохранительным органам при расследовании уголовных дел.

Следователь либо дознаватель перед началом допроса предупреждает свидетеля об ответственности за дачу ложных показаний. При этом важно помнить, что ответственность предусматривается именно за заведомо ложные показания, которые представляют собой такие показания, о ложности которых достоверно знает свидетель. Уголовный кодекс РФ

предполагает сознательное искажение лицом известных ему обстоятельств, имеющих значение для расследования дела и постановления приговора, то есть преступление может быть совершено только с прямым умыслом. Однако, есть исключение, в случае, если допрашиваемое лицо добросовестно заблуждается в обстоятельствах, сообщаемых суду, привлечь его к ответственности по ст 307 УК РФ нельзя.

Статьей 74 УПК РФ определен предмет свидетельских показаний. Согласно данной статье свидетель может быть допрошен о любых обстоятельствах, подлежащих доказыванию по данному делу. Также в предмет показаний свидетеля могут входить обстоятельства совершения преступления, его подготовки или сокрытия, последствия совершенного деяния, а также иные обстоятельства, имеющие значение доказательственных фактов (например, это может быть, факт неприязненных отношений между обвиняемым и потерпевшим). Законом специально оговорено, что свидетель может быть допрошен о личности обвиняемого, потерпевшего и о своих взаимоотношениях с ними (ст. 74 УПК РФ).

Проверка показаний свидетеля осуществляется путем анализа их содержания с точки зрения их полноты, непротиворечивости, а также путем их сопоставления с другими собранными по делу доказательствами. Кроме того, для проверки правильности показаний свидетеля могут быть проведены различные следственные действия: 1)эксперимент; 2)допросы других лиц; 3)назначена экспертиза. В случае противоречий свидетеля с показаниями других лиц может быть проведена очная ставка.

Использованные источники:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации" от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 02.03.2016)
2. Уголовно-процессуальное право Российской Федерации: Учебник. Отв. ред. П.А. Лупинская. - М.: Юристъ, 2001. - 696 с.
3. Уголовный процесс. Учебник / Под ред. К.Ф. Гуценко. - М.: Зерцало, 2005.

*Гареева Э.Р.
старший преподаватель
кафедра «Уголовного права и процесса»
Хасанова Р.И.
студент 3 курса
Юридический факультет
Стерлитамакский филиал
БашГУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак
**ТАКТИКА ДОПРОСА СВИДЕТЕЛЕЙ, ДАЮЩИХ ЛОЖНЫЕ
ПОКАЗАНИЯ**

Статья посвящена раскрытию правил допроса свидетелей, потерпевших, подозреваемых и обвиняемых, дающих ложные показания.

Ключевые слова: допрос, протокол, допрашиваемый, свидетель, подозреваемый, обвиняемый, следователь, доказательства.

*Gareeva A.R.,
Senior Lecturer Department of "Criminal Law and Procedure"
Sterlitamak branch of Bashkir State University
Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak
Khasanova R.I.,
student 3rd year, Faculty of Law
Sterlitamak branch of Bashkir State University
Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak*

**INTERROGATION TACTICS WITNESSES WHO GIVE FALSE
TESTIMONY**

The article is devoted to disclosure rules of interrogation of witnesses, victims, suspects and accused of giving false testimony.

Keywords: interrogation, protocol, the interviewee, the witness, the suspect, the accused, the investigator, the evidence.

Во многих случаях не говорят правду подозреваемые и обвиняемые, которые таким образом рассчитывают уклониться от ответственности. Нередко ложные показания дают как свидетели, так и потерпевшие. Данное их поведение объясняется: нежеланием выступать в суде, рассказывать о своих предосудительных действиях, также возможна такая причина как страх мести со стороны обвиняемого, его друзей либо родственников.

В соответствии с Конституции Российской Федерации никто не обязан свидетельствовать против себя, своего супруга и родственников[1]. Данная норма в Уголовно – процессуальном кодексе РФ прописана более подробно, в соответствии с ним, потерпевшие и свидетели, не достигшие 18 лет, не предупреждаются об ответственности за отказ от дачи показаний и за дачу заведомо ложных показаний[2].

«Назначение современного уголовного судопроизводства в Уголовно-

процессуальном кодексе Российской Федерации определено в виде двуединой задачи: защиты прав и законных интересов лиц и организаций, потерпевших от преступлений с одной стороны, и защиты личности от незаконного и необоснованного обвинения, осуждения, ограничения ее прав и свобод, с другой» [3], в связи с чем является актуальным вопрос о получении доказательственной, правдивой информации в рамках допроса свидетелей, дающих ложные показания.

Для получения правдивых показаний следователю нужно выяснить мотивы, двигавшие допрашиваемым, и активно побуждать его к отказу от избранного поведения. Допрашиваемый должен понять, что дача ложных показаний не позволит ему достичь желаемого результата, а лишь усугубит последствия. Главный метод, используемый на допросах – убеждение. Данный метод представляет собой информационно-логическое воздействие, при котором лицу передаются сведения, стимулирующие к отказу от противоборства, допрашиваемый должен прийти к выводу о нецелесообразности сокрытия истины и дать правдивые показания.

Убеждение как основной метод воздействия на допрашиваемых реализуется в тактике допроса по трем основным путям:

1. Разъяснение ошибочности избранной позиции – представляет собой активную и целеустремленную разъяснительную работу, направленную на преодоление сложившейся у допрашиваемого установки на ложь. Разработаны следующие приемы допроса подозреваемого:

1.1. анализ положения, сложившегося по уголовному делу, раскрытие на этом фоне реальных перспектив и истинных интересов допрашиваемого;

1.2. использование положительных примеров из следственной или судебной практики служит веским аргументом в пользу отказа лица отдачи ложных показаний. Знающие практику следователи могут привести случаи когда в аналогичном случае обвиняемый, раскаявшийся в содеянном и способствовавшим раскрытию преступления, заслужил смягчение наказания или даже освобождение от ответственности. При этом следователю необходимо ссылаться на конкретный судебный приговор;

1.3. обращение к личным качествам допрашиваемого. Положительные качества личности могут вступить в противоречие с поведением на допросе. Следователю необходимо выявить и продемонстрировать его, а потом апеллируя к тому хорошему, что есть в допрашиваемом, предложить ему изменить свое поведение на допросе;

1.4. демонстрация допрашиваемому противоречий в его показаниях, которая чаще всего применяется при допросах подозреваемых и обвиняемых. Следственный работник должен затронуть больше деталей, при этом зафиксировав их в протоколе. Последующий анализ показаний обычно делает их неправдоподобность очевидной. Следователь, акцентируя на этом внимание допрашиваемого, побуждает его говорить правду.

2. Изобличение с помощью доказательств. Для того, чтобы

побудить недобросовестного субъекта к отказу от дачи ложных показаний необходимо доказать, что он лжет, а сделать это возможно лишь на основе доказательств, опровергающих аргументацию допрашиваемого.

Криминалистикой разработаны тактические правила применения доказательств при допросе:

2.1. использование для изобличения только таких доказательств, достоверность которых установлена. Данное правило обусловлено тем, что они предъявляются для создания перелома в сознании субъекта путем демонстрации ему бессмысленности лжи;

2.2. предварительный допрос лица по обстоятельствам, с которыми связано доказательство, представляет собой повторное выяснения, по конкретному вопросу, позиции допрашиваемого;

2.3. разъяснение допрашиваемому сущности и значения предварительных доказательств. Влияние оказывается путем сообщения ему полной информации;

3. Маневрирование информацией – это тактические и законные действия следователя, которые связаны с регулированием порядка и объема доведения информации до допрашиваемого, с целью устранения сокрытия истины. Выделяют такие приемы как:

3.1. Демонстрация осведомленности, представляет собой осведомленность следователь по материалам дела, он не должен выглядеть в глазах допрашиваемого некомпетентным.

3.2. Маскировка допроса. При допросе недобросовестный допрашиваемый скрывает обстоятельства, которые могут его скомпрометировать, прежде чем отвечать на вопросы следователя, он решает, выгоден ли ему этот ответ или нет. В таком случае, следователь обязан скрывать свои цели, допрашиваемый не должен догадаться о его намерениях.

3.3. «Случайное» получение информации. В данном случае необходимо учитывать повышенный интерес допрашиваемого к материалам дела, его стремление ознакомиться с ними. Следователь, учитывая это, создает условия, при которых обвиняемый «случайно» получает интересующие его сведения, благодаря которым, он в конечном итоге формирует намерение дать правдивые показания[4].

На этом перечень приемов не исчерпывается. При этом, необходимо помнить, что все они не терпят шаблона, требуют определенного подхода, практического опыта. В различных ситуациях стоит учитывать материалы дела и особенности личности обвиняемого. То, что дало результаты по одному делу, не может сработать по другому.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года, ч.1 ст.51.
2. Уголовно – процессуальный кодекс Российской Федерации от 18 декабря 2001 года N 174-ФЗ, ч.2 ст.191
3. Гареева Э.Р. «Судебная практика и проблемы реализации института

реабилитации» Вестник удмурского университета. Экономика и право, 2012 г., выпуск 4, с.164.

4. **Криминалистика. Учебник / под ред. Ищенко Е.П., Топорков А.А. - 2-е изд., испр., доп. и перераб. - М.: Контракт, ИНФРА-М, 2010. - 784 с.**

*Гареева Э.Р.
старший преподаватель*

*Малкина А.А.
студент 3 курса
Кадырова К.А.
студент 3 курса*

*Стерлитамакский филиал
Башкирский государственный университет
Россия, г. Стерлитамак*

ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ ГЕНЕТИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

В статье анализируются особенности проведения генетической экспертизы.

Ключевые слова: судебная экспертиза, генетическая экспертиза. ДНК, молекулярно-генетическая экспертиза

Роль судебной экспертизы в расследовании уголовного дела очень высока. Она позволяет установить различные обстоятельства, причастность или непричастность лиц к делу. Прежде всего, это дела об изнасилованиях, убийствах. Совпадение группы крови, спермы является косвенным доказательством. Если подозреваемый не совершал преступления, то адвокат может потребовать назначения генетической экспертизы. Она даст точный ответ на вопрос - чья обнаружена кровь и т.п. На мой взгляд, одной из самых точных (и в то же время самых сложных) является генетическая или по-другому молекулярно-генетическая экспертиза. В чем же ее особенность и чем вызвана необходимость ее проведения для уголовного дела?

Для начала, выясним, какие возможности дает нам молекулярно-генетическая экспертиза. Итак, она позволяет:

1. устанавливать факт кровного родства между индивидуумами;
2. устанавливать генетический пол биологических следов на вещественных доказательствах;
3. сделать конкретные выводы о принадлежности следов-улик определённому лицу;
4. исследовать следы, содержащие незначительные количества биологического материала, следы пота, следы крови, подвергшиеся гнилостным изменениям и недоступные для других видов исследования;
5. дифференцировать смешанные следы в случае преступлений на сексуальной почве (специальными методами разделять в разные фракции сперматозоиды и эпителиальные клетки/клетки крови жертвы) и устанавливать генотип каждой фракции;

6. устанавливать факт смешения биологического материала нескольких лиц в пятнах на вещественных доказательствах и конкретизировать вклад каждого из участников;
7. идентифицировать неопознанных лиц (части трупа) при наличии предполагаемых родственников (мать, отец, дети, брат, сестра другие родственники);
8. идентифицировать следы биологического происхождения когда труп не найден также с исследованием генотипов ближайших родственников;
9. проводить идентификационные исследования по фрагментам костей или зубов, в том числе, при сильной степени термического воздействия, длительного нахождения костных останков в земле и воде;
10. реконструировать обстоятельства происшествий с большим количеством потерпевших (подозреваемых);
11. в случае отсутствия подозреваемых лиц по тяжким преступлениям, получать и хранить в базе данных лаборатории генетические карты следов-улик для дальнейшей идентификации, а также, с целью сравнительного анализа генетических характеристик биологических следов-улик по различным, но имеющим сходный почерк преступлениям.

В России в 2009 году был принят закон «Об обязательной геномной фиксации». Такая процедура проводится для заключенных, а также для людей, чья личность не установлена. Граждане могут сдать такой анализ добровольно. Что может дать такая генетическая база: сократить число злодеяний и снизить уровень преступности; может стать основным доказательным фактом при раскрытии преступления; решить проблему наследования в спорных случаях; установить истину в вопросах отцовства и материнства. В заключение ДНК также может дать интереснейшую информацию о личности человека: генетическую предрасположенность к заболеваниям и зависимости, а также склонность к совершению преступлений. Удивительный факт: ученые обнаружили некий ген, который отвечает за склонность человека к совершению злодеяний. ДНК-экспертиза в криминалистике помогла раскрыть уже более 15 тысяч преступлений во всем мире. Особенно увлекательно то, что раскрыть уголовное дело можно всего лишь по волоску или частичке кожи преступника. Создание такой базы пророчит большие перспективы не только в судебной сфере, но и в таких отраслях, как медицина и фармацевтика.

Далее следует перечислить особенности проведения генетической экспертизы. Особенности проведены на основании опытов.

Исследование следов разной давности образования. В этой серии опытов были использованы образцы с различной давностью образования. Наблюдения показали, что эффективность исследования определяется не столько давностью образования следов, сколько состоянием в них ДНК, которое не находится в прямой зависимости от срока хранения объекта, завися от целого ряда факторов. Для получения положительного результата

исследования со старыми образцами требовалось использование больших количеств материала, чем со свежими следами. В ряде образцов амплификации препятствовала деградация.

Исследование следов, расположенных на различных предметах-носителях. Из опыта использования в экспертизах серологических методов мы знали, что наибольшие проблемы со стороны предмета-носителя возникают при расположении следов на джинсовой ткани. Поэтому, приступая к изучению ПЦР, мы, прежде всего, обратили внимание на эту ткань. Каковы возможности ПЦР в отношении исследования таких объектов? Уже первые исследования показали нам, что джинсовая ткань влияет и на ПЦР, вызывая в ряде случаев ее ингибирование. Разная джинсовая ткань оказывала неодинаковое влияние на результаты ПЦР: ингибирующий эффект темных тканей был больше, чем светлых. Это получило подтверждение в экспертизах.

Таким образом можно сделать вывод, что введение в биохимическую область новейших методов судебной экспертизы устремлено на усиление дифференциальной диагностики и объективизацию оснований внезапной смерти, в том числе от химических и физических воздействий. Высокий объем исследований свидетельствует об эффективности проведения таких экспертиз.

Использованные источники:

1. Аубакиров А.Ф., Гинзбург А.Я., Лившиц Ю.Д. Значение экспертизы в расследовании преступлений: Уч. пособие. Каркнда, 1991-100с.
2. Гершензон С.М. Основы современной генетики. Учебник для вузов. – Киев: Наукова думка, 1979. –508 с.
3. У становление личности погибших в условиях чрезвычайных ситуаций. Учебное пособие. Салаев Б.А. А., 1997г.
4. <http://sud-expertiza.ru/biohimicheskaya-ekspertiza-su..>
5. <http://www.sudmed.ru/index.php?s=014894d2b5c31db3e3ba..>
6. <http://womenmag.ru/articles/dlya-chjego-nuzhna-geneti..>

Геленидзе А.К.
магистрант 1 курс
юриспруденция

Самарский Государственный Экономический Университет
Россия, г. Самара

МЕТОДОЛОГИЯ ПОНЯТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА.

В статье рассматриваются методологические подходы к определению юридического процесса, роль теории юридического процесса в системе юридических наук.

Ключевые слова: юридический процесс, правовая процедура, методология, теория права

Реформирование процессуального законодательства в настоящее время свидетельствует о возросшем интересе ученых и практиков к проблемам

юридического (правового) процесса.

Теория юридического процесса (общепроцессуальная теория), является самостоятельной частью теории права, направлена на изучение общих черт процессуально-правовой составляющей общественных отношений. Недооценка положений обще процессуальной теории в юридической науке и законотворчестве негативно сказывается на эффективности обеспечения прав и законных интересов человека, общества и государства [6, с.151].

При этом в теории права нет единого понимания категории «юридический процесс».

Понятие юридического процесса рассматривают в узком и широком смыслах. Сторонники узкого понимания юридического процесса отождествляют последний с судопроизводством (либо судебным правом).

Однако, данное ограниченное понимание рассматриваемой категории является не совсем оправданным, поскольку юридический процесс охватывает помимо норм, регулирующих осуществление правосудия, и нормы, регулирующие позитивные процедуры реализации права.

Для всестороннего теоретического осмысления данного правового института в статье предлагается рассмотреть наиболее распространенные методологические подходы к определению понятия «юридический процесс».

По мнению Ланга П.П. юридический (правовой) процесс представляет собой регламентированную нормами права последовательную деятельность различных субъектов общественных правоотношений, направленную на достижение конкретного юридически значимого результата, стадийное развитие правовых явлений, состояний, изменений [7, с.63].

Малько А.В. определяет юридический процесс как нормативно установленные формы упорядочения юридической деятельности, направленные на оптимальное удовлетворение и гарантирование интересов субъектов права [2, с. 127].

Протасов В.Н. в свою очередь определяет юридический процесс как особую разновидность юридической процедуры, направленной на выявление и реализацию материального охранительного правоотношения [4, с. 20].

Приведена только малая часть существующих в юридической литературе дефиниций юридического процесса, данное обстоятельство обусловлено сложностью и многомерностью рассматриваемой категории теории права. Необходимость поиска единых критериев понимания юридического процесса направляет исследователей в область методологии.

Рассмотрим наиболее распространенные методы юридической науки. Формально-догматический метод – основное направление юридических исследований. Сущность права постигается посредством анализа самого действующего права, вне зависимости от внешних проявлений (экономики, политики и т.д.). Догматика заключается в системном изложении норм права. В рамках рассматриваемого метода цели исследования достигаются

по- средством описания, обобщения, классификации норм права.

Вначале при использовании формально-догматического метода при исследовании юридического процесса описываются отдельные процессуальные нормы различных отраслей права, выстраивается система. Впоследствии следует обобщение исследуемых процессуальных норм, определяются их общие признаки в изолированном виде (генерализация). Например, обобщая процессуальные нормы можно выделить такие признаки юридического процесса как системность, стадийность, нормативность, определенная регламентация, целенаправленность и т.д.

Систему юридического процесса в разрезе догматической методологии следует понимать как систему логически связанных нормативных правил, объединенных в более крупные блоки. Формально-юридический метод в научной литературе считается наиболее традиционным.

В рамках указанного метода юридический процесс рассматривается как самостоятельная правовая конструкция, как правоотношение. В рассматриваемом случае юридический процесс понимается как властно-организационная деятельность субъектов публичной власти. Специфика властных отношений заключается в том, что они направлены на соблюдение общественных интересов и носят публично-правовой характер.

При данных обстоятельствах роль юридического процесса существенно сужается, поскольку не учитывается частный (позитивный) юридический процесс.

Социологическая методология анализирует юридический процесс не только как правовую категорию, но и как социальный фактор. В рамках данного метода юридический процесс рассматривается как деятельность уполномоченных органов, направленная на реализацию функций управления обществом.

Системный (синергетический) подход к изучению права свидетельствует о делении права на материальное и процессуальное, юридический процесс в данном случае представляет собой комплексную самоорганизующуюся систему с единым субъектным составом, едиными компонентами.

Именно синергетика обращает нас к осмыслению роли сознательного как безусловного элемента всякой социальной системы в развитии права. Соотношение необходимости и случайности в процессе становления системы права, предлагаемое синергетикой, качественно иное, чем в досинергетической диалектике. Вывод синергетики о нелинейности развития сложной самоорганизующейся системы, когда малые воздействия могут приводить к очень большим последствиям [1, с. 23-24].

Институциональный методологический подход изучает юридический процесс через его организационно-нормативные образования (институтов, элементов, блоков и т.д.), которые выполняют определенные характерные только им функции.

Каждая из рассмотренных методологий изучения юридического

процесса несет определенный положительный заряд в развитии общей теории процессуального права, при этом следует отметить, что для получения более достоверных знаний о праве явствует необходимость одновременного комплексного использования различных методологических подходов. Как справедливо отмечает М.Г. Тирских, «важность вопроса о достоверности результатов научного познания очевидна. Степень достоверности выводов, сделанных благодаря использованию различных методов познания, далеко не одинакова. Наука теории права заинтересована не только в формировании теоретических выводов, но и в генерации подходов к прикладному применению научного знания в рамках процессов правотворчества, толкования и применения права. В таких условиях оценка степени достоверности данных, получаемых при помощи тех или иных методов познания, становится принципиально важной задачей, требующей своего скорейшего разрешения» [5, с. 6].

Использованные источники:

1. Лошкарев А.В. Синергетика в системе методов теории права // Вопросы экономики и права. – 2015. – № 2. – С. 23-24.
2. Малько А.В. Теория государства и права в вопросах и ответах: учеб.-метод. пособие. – М., 1997. – С. 512.
3. Панова И.В. Юридический процесс. – Саратов, 1998. – С. 253.
4. Протасов В.Н. Основы общеправовой процессуальной теории. – М., 1991. – С. 231.
5. Тирских М.Г. Право как объект применения синергетических методов // Академический юридический журнал. – 2007. – № 2 (28). – С. 6.
6. Ланг П.П. Юридический процесс: методология понятия. // Сборник Материалов VI Международной молодежной научно-практической конференции – 2015.- С.151.
7. Ланг П.П. Правовая процедура как элемент юридического процесса // Вопросы экономики и права. 2013. №4. С. 63-66.

Гудакова Л.В., к.э.н.

доцент

Бакланова И.В.

студент - магистрант

факультет управления и психологии

КубГУ

Россия, г. Краснодар

СОЦИАЛЬНАЯ НАПРЯЖЕННОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

Аннотация: Представленная статья посвящена анализу социальной напряженности в России на современном этапе. Автор уточняет определение социальной напряженности и предлагает собственную классификацию.

Ключевые слова: социальная напряженность; социальная работа; стрессогенные события.

Annotation: The presented paper is devoted to the analysis of social tension

in Russia at the present stage. The author clarifies the definition of social tensions and offers its own classification.

Keywords: social tensions; social work; stressful events.

Многие исследователи имеют различные представления о том, что есть «социальная напряженность». Как правило, существует два подхода к пониманию данного термина: бытовой и научный [1]. Одни считают, что социальная напряженность означает «смутное время». Для наиболее полного понимания и формирования самой картины того, как это выглядит, обратимся к истории и вспомним, какой из периодов относится к «смуте» в истории России. Итак, Ю.А. Никифоров считает, что Смутное время или Великое Московское разорение, — это устоявшееся в исторической науке и литературе обозначение периода государственного кризиса в начале 17 века. В данный период времени происходили такие события как: опричнина Ивана IV Грозного, Ливонская война, смена власти, династический кризис, трехлетний голод, массовый мор, погубивший до трети населения страны, разбойничьи отряды, война с Польшей, земские ополчения, война со Швецией [2]. В результате социальная напряженность может возникать во время смены власти, войны (т. е. со стороны политики), так же этому может способствовать экономический (нехватка еды, средств) или экологический кризис (ЧС, болезни, стихийные бедствия и т. п.).

Кроме того, существует и другой подход к пониманию «социальной напряженности». Согласно ему: социальная напряженность представляет собой сложное явление, объект междисциплинарного анализа. Согласно исследованиям Н.В. Губиной, социальная напряжённость есть результирующая двух составляющих: «действенной неудовлетворённости» и «коллективистской идентификации», а геометрическое пространство, заключенное между этими двумя осями координат — «поле социальной напряжённости»[3].

Социальная напряженность — это процесс чрезмерного сосредоточения социальной энергии в определенной сфере социальной жизни, проявляющийся в действиях различных социальных сил (личностей, социальных групп, партий, государств) и обусловленный выбором их приоритетных ценностных ориентиров на определенном историческом этапе, в конкретных социальных условиях[4]. Социальная напряженность - это состояние эмоционального напряжения в обществе, которое появляется в результате конфликтов, стихийных бедствий, плохого экономического состояния. Важным итогом определения понятия «социальной напряженности» является классификация, предложенная на основе вышеперечисленных концепций:

1) Социальная напряженность по уровням:

- Микро - уровень (конфликты между и/или с участием различных групп и объединений людей);

- Мезо - уровень (конфликты на между и/или с привлечением регионов или страны в целом);

- Макро - уровень (конфликты между и/или с привлечением государств).

2) Социальная напряженность исходя из того, что ее порождает:

- Экономическая социальная напряженность (нехватка еды, средств существования);

- Политическая социальная напряженность (войны, смена власти);

- Экологическая социальная напряженность (ЧС, болезни, стихийные бедствия и т. п.).

3) Социальная напряженность исходя из действий общества:

- Начальный уровень или процесс увеличения напряженности (напряженность, страх, недоверие, неуверенность общества, групп или отдельных лиц);

- Средний уровень или процесс основных действий (агрессия, жестокость — любые действия, которые проявляются со стороны общества к субъекту конфликта);

- Заключительный уровень или процесс затухания конфликта.

В России за 2015 год произошло большое количество событий, способных повлиять на социальную напряженность страны, таких как: экономический кризис, катастрофа AS.350 в Ханты-Мансийском автономном округе, катастрофа Ми-8 в Красноярском крае, обрушение казармы в Омске, обстрел Дербентской крепости.

Социальная напряженность в России безусловно обусловлена не только внутренними причинами, но и геополитическими факторами. Важным представляется мнение граждан по вопросу «определения социальной напряженности». В качестве исследования было опрошено 15 человек. Были заданы следующие вопросы: «Как вы думаете, существует ли в стране в данный период времени социальная напряженность?», «Могут ли современные события, происходящие в межкультурной зоне цивилизаций (Восток Украины и Ближний Восток) и экономический кризис привести к социальной напряженности?» По результатам опроса, были получены следующие данные: 60% опрошенных, считают, что вышеперечисленные события действительно порождают социальную напряженность в стране, 20% воздержались и 20% считают, что данные события действительно могут порождать социальную напряженность, но в данный момент времени в России процент этой напряженности незначителен и тревогу не вызывает.

Кроме того, была изучена лента новостей первого канала, а также был проведен анализ некоторых социальных сетей, таких как VK, odnoklassniki и facebook и <https://tagboard.com/> по хэштегам: #социальная напряженность, #напряженность, #Игил, #Сирия, #страх, #кризис, #Украина. В большинстве своем они имеют негативный окрас, что говорит о том, что социальная напряженность в стране действительно существует.

По итогам исследования (Методика диагностики первичной социальной напряженности Луговой О. М., Черниковой И.В.) в таблице представлена интерактивная матрица оценки социальной напряженности [5].

Оценивание проходило по шкале от 1 до 5, где 1 высокая социальная напряженность, а 5 низкая. Сведения для анализа, взяты из статистических данных. [6,7,8]

Таблица 1

Интерактивная матрица оценки социальной напряженности

Критерий	Индикатор	Оценка
1. Социально-экономическое самочувствие населения	1.1 Уровень дохода и качество жизни	4
	1.2 Продолжительность жизни	2
	1.3 Состояние рынка труда	3
	1.4 Рождаемость и смертность	1
	1.5 Миграционный прирост	5
Суммарная оценка по критерию		3
2. Характер социального поведения населения	2.1 Преступность	1
	2.2 Специфика брачности и рождаемости	5
	2.2 Количество детей, оставшихся без попечения родителей	5
	2.4 Степень распространения девиантного поведения	3,5
Суммарная оценка по критерию		3,5
3. Политическое поведение и участие населения	3.1 Электоральное поведение	3
Суммарная оценка по критерию		3
4. Особенности индивидуальных психологических состояний населения	4.1 Индекс счастья	2
Суммарная оценка по критерию		2
5. Состояние здоровья населения	5.1 Комплексные показатели здоровья	3
	5.2 Расходы на здравоохранение	3
Суммарная оценка по критерию		3
Общая оценка		2,9

Анализ показал, что состояние социальной напряженности в РФ находится на среднем уровне на 2015 г. Социальная напряженность может характеризоваться агрессивностью, беспокойством, недоверием, страхом,

неуверенностью, жестокостью со стороны общества. В современном мире социальная напряженность есть следствие каких - либо стрессогенных событий, происходящих в обществе. Следовательно, попадая в эти условия, человек оказывается в трудной жизненной ситуации, а так как социальная работа напрямую связана с поддержкой людей, оказавшимися в такой ситуации, то система социальной помощи имеет прямую связь с социальной напряженностью в обществе. Помогая людям в трудных ситуациях, специалист по социальной работе одновременно с этим помогает разрядить социальную напряженность.

Социальная напряженность в России действительно существует, в большей степени она вызвана экономическим кризисом. Согласно представленной классификации социальная напряженность в настоящий момент времени находится в большей степени на мезо-уровне (из-за системного социально-экономического кризиса). Социальная напряженность в данный момент времени находится на начальной стадии, следовательно, если кризисные ситуации в России и мире будут более глобальными, то это может привести к тяжелым последствиям. В случае преодоления экономического кризиса в России и улучшения политической ситуации в целом, социальная напряженность постепенно снизится. Социальная работа остаётся фактором, регулирующим напряженность общества и уменьшающим его.

Использованные источники:

1. Социальная напряженность / Социальная психология / Деркача А.А.
2. Иллюстрированная энциклопедия: История / ОЛМА Медиа групп / Под ред. Никифорова Ю.А. / Москва, 2008 г.
3. Экспресс-метод определения состояний социальной напряженности в организации / Вестник Казанского технологического университета. Специальный выпуск. Труды социально-экономического факультета: исследования и приоритеты в науке и образовании. /Губина Н.В. / Казань: КГТУ, 363 стр., 2000 г.
4. Диагностика социальной напряженности на основе оценки стабильности социальных связей в обществе / Мир науки, культуры, образования / № 3, 253 стр., 2015 г.
5. Диагностика социальной напряженности на основе оценки стабильности социальных связей в обществе / Мир науки, культуры, образования / Луговая О. М., Черникова И.В. / № 3 253 стр., 2015 г.
6. Центра гуманитарных технологий ISSN 2310-1792 (gtmarket.ru/research/countries-ranking)
7. Единая межведомственная информационно-статистическая система (www.fedstat.ru/indicators/start.do)
8. Данные ВОЗ (<http://apps.who.int/gho/data/node.imr>)

Дурнева Е.А.
студент 2 курса
кафедра социологии и организации работы с молодежью
Кисиленко А.В.
научный руководитель, старший преподаватель
кафедра социологии и организации работы с молодежью
НИУ «БелГУ»
РФ, г. Белгород

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ МОЛОДЕЖИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: В статье приведено описание проблем социальной защиты молодых людей и направления их решений, а также совершенствование нормативно-правовой базы в сфере социальной защиты молодежи.

Ключевые слова: молодежь, социальная защита молодежи, проблемы молодых людей, социально уязвимые слои населения, проблемы социальной защиты в современном обществе.

Молодежь как социальная группа имеет свои особенности. Зачастую они связаны с трудностями адаптации к современным социально-экономическим условиям: с профессиональным и социальным самоопределением, трудоустройством, жилищными проблемами и т.д.

На сегодняшний момент в России наблюдается снижение жизненного уровня молодежи, ее материального благосостояния, необеспеченность прав на труд, образование, здоровье. Отсюда снижение активности молодежи, торможение использования ее творческого потенциала, рост наркомании, преступности и т.д. Однако современная социальная политика государства в значительной мере направлена на реализацию правовых норм молодежи, а также других наиболее уязвимых слоев населения.

Социологические исследования показывают, что в первоочередной помощи нуждаются молодые люди:

- 1) безработные или ищущие работу, а также молодые люди, не имеющие доходов на уровне прожиточного минимума;
- 2) молодые семьи;
- 3) матери-одиночки и разведенные молодые женщины с детьми;
- 4) выпускники детских домов.

Причины моральной деградации кроются как в социальном неблагополучии, так и в неумении организовывать свой досуг, отсутствии возможности найти подходящую работу, в пьянстве, жестокости родителей, низких доходах, потере социальных и нравственных ориентиров и т.д. Невольно встает вопрос о системе социальной защиты, направленной на обеспечение правовых и экономических гарантий для каждого молодого человека.

- 1) Проблема социальной защищенности молодежи в сфере труда усугубилась с внедрением рыночных отношений. Молодые рабочие

попадают под сокращение первыми, пополняя ряды безработных. Дискриминация молодежи на рынке труда является актуальной проблемой. Безработными становятся невостребованные выпускники профессиональных образовательных учреждений всех уровней, молодые люди имеющие образование, но не имеющие опыта работы по специальности.

Необходимо уделять внимание проблемам трудоустройства молодого поколения, так как решение данного вопроса может разрешить многие другие проблемы современной молодежи. Государство должно стимулировать развитие малого бизнеса именно среди молодежи, упростив организацию и регистрацию молодежных предприятий, снизив налоговые обложения, убрав административные барьеры. Важным направлением социального компонента молодежной политики является создание молодежных бирж труда, которые комплексно смогут решить проблемы занятости различных слоев молодежи и подбора высококвалифицированных молодых кадров для российских и иностранных предприятий.

2) Молодая семья является уязвимой категорией, поскольку молодые супруги находятся на стадии социального становления, требуются большие материальные затраты и в связи с этим существует множество проблем. Они классифицируются на ряд основных проблем:

а) Жилищные проблемы. В современном обществе у молодой семьи нет возможности получить бесплатное жилье. А на свободном рынке обычно сложно сразу же купить жилье. В настоящее время на территории Российской Федерации действует программа «Молодая семья», которая направлена на предоставление помощи молодым семьям, которые нуждаются в усовершенствовании своих условий проживания. Жилищные условия молодой семьи являются не только важным аспектом материального благосостояния, показателем качества жизни. Это существенный фактор социализации, духовного развития и психологического комфорта.

б) Материально-бытовые проблемы. Каждая молодая семья сталкивается с материальными проблемами, трудностями с бытовой необустроенностью. В разрешении этой проблемы могут помочь родители супругов.

в) Психологические проблемы молодой семьи. Строительство молодой семьи в современном обществе происходит без основания на какие-либо учения, законы, науку. Поначалу семейной жизни у супругов происходит формирование стереотипов общения, принятие системы ценности партнера. Партнеры неосознанно стремятся найти тип взаимоотношений, что в будущем будет удовлетворять обоих. Для решения психологических проблем существует служба социально-психологической помощи. Служба оказывает квалифицированную психологическую помощь по самым современным методикам гражданам и семьям, имеющим проблемы психологического характера, проводят их консультирование по различным вопросам. Проблемы молодой семьи не раз обсуждались на заседаниях правительства, работают программы помощи молодым семьям,

направленные, прежде всего, на повышение рождаемости и обеспечение жильем. Также для молодых семей, имеющих детей, формой социальной поддержки являются выплаты детских пособий, хотя сегодня этого недостаточно для защиты молодой семьи.

3) В наше время матери, воспитывающие детей одни, встречаются не так уж и редко. Мать-одиночка – это женщина, родившая ребенка (детей), не состоя в браке, а также те женщины, которые родили ребенка (детей) спустя 300 дней и более после развода с мужем. У матери-одиночки и разведенной молодой женщины с детьми также есть социальные проблемы, которые решить самостоятельно женщина не может. Это проблемы финансового характера, недостаток средств на обеспечение себя и ребенка, это плохие условия проживания, или же отсутствие какой-либо жилой площади, это психологические проблемы, которые женщина не в силах преодолеть самостоятельно. В настоящее время помощь в разрешении трудных жизненных ситуаций матерям-одиночкам и разведенным молодым женщинам с детьми оказывают территориальные органы социальной защиты населения. Основными формами оказания такой помощи являются: оформление пенсии на детей по утрате кормильца вдовам и одиноким матерям; оформление пособия внебрачным матерям; помощь разведенным одиноким матерям в получении алиментов на детей или содействия в их получении женщинам, не получающим их по объективным причинам; предоставление одиноким матерям и членам их семей различной информации о льготах, социальных гарантиях, правах и т.д; оказание юридической, психологической помощи разведенным, содействие в решении вопросов, касающихся воспитания детей.

4) Детям-сиротам традиционно уделялось большое внимание со стороны социальной защиты. Эта группа молодых людей, проблема, которых заключается в социальной дезадаптации, неподготовленности к самостоятельной жизни. Выпускники детских домов плохо адаптируются к жизни, испытывают большие трудности с устройством на работу, получением жилья, не умеют общаться с взрослыми, обустроить свой быт, составлять и соблюдать бюджет, отстаивать свои юридические права. В настоящее время действует федеральный закон «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей». Закон определяет общие принципы, содержание и меры социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Проблемы социализации социальных сирот отличаются особой сложностью. Сложнее всего подготовить социальных сирот за время их пребывания в интернатном учреждении к самостоятельному и ответственному решению своих собственных проблем. В таком случае помогают службы социальной защиты молодых людей, которые предоставляют следующие виды услуг: социально-профилактические (профилактические, диагностические, коррекционные, профориентационные, психолого-педагогические, медико-

консультационные, информационные, правовые и культурно-досуговые) услуги, а также услуги, связанные с социальной адаптацией и организацией временного проживания детей и подростков.

В современной России существует мощная правовая база, регулирующая деятельность государственных и общественных структур по обеспечению социальной защиты молодежи. При этом необходимо отметить ряд проблемных моментов, касающихся реализации правовых аспектов обеспечения социальной защиты молодежи.

В настоящее время отсутствуют конкретные нормативно-правовые акты, которые регулируют обеспечение социальной защищенности молодежи, как на международном, так и на государственном и региональном уровнях. Отсюда – отсутствие правового признания приоритета социальной защиты молодежи в социальной политике.

В связи с этим актуальна необходимость нормативно-правового обеспечения социальной защиты молодежи в современном российском государстве в целом и в Белгородской области, в частности. Кроме того, решение обозначенных выше проблем правового обеспечения социальной защиты молодежи позволит обеспечить эффективность реализуемых в нашей стране механизмов ее обеспечения.

Таким образом, обеспечение социальной защищенности молодежи – это государственная задача, направленная на осознанное целенаправленное взаимодействие государственных и общественных институтов, а также самих молодых граждан, с целью повышения уровня социальной защищенности молодежи, решения многочисленных проблем молодого поколения, улучшения его положения. В целях повышения результативности процесса социальной защиты молодежи, государству необходимо деятельность всех учреждений привести к общему знаменателю, с учетом рассмотренных в статье направлений совершенствования работы с подрастающим поколением.

Ильичёва В.А.

студент 1 курс

факультет «экономический»

Российский государственный социальный университет

Россия, г. Москва

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕТОДЫ ГОЛОСОВАНИЯ, КАК КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

Аннотация: В статье рассмотрены основные методы голосования.

Ключевые слова: Альтернативное голосование, депутат, выборы, общество.

Альтернативное голосование, когда депутат может отдать голос только за один из предъявленных вариантов голосуемого вопроса. Подсчет голосов и предъявление результатов голосования производится одновременно по всем вариантам вопроса, поставленного на голосование.

Альтернативное голосование – это такой способ голосования на выборах (впрочем, не только), который применяется при мажоритарной избирательной системе для повышения ее результативности.

Такой вид голосования широко распространен в Великобритании, Австралии, США, Канаде и еще ряде стран. Зачастую такая система может встретиться и в литературе под емким названием *метод Хэйра*. Третий вариант названия альтернативного голосования – рейтинговое, так как, в действительности, так и получается, что избиратели не отдают свой голос одному человеку в бюллетене, а расставляют оценки каждому кандидату в порядке собственных предпочтений. [2, с.115]

При такой системе на выборах, если никто не набирает абсолютного большинства голосов, то кандидат, получивший наименьшее количество голосов, исключается, а его голоса распределяются определенным образом между оставшимися участниками. Такое голосование довольно сложное для проведения, но есть мнение, что оно наиболее точно отражает желания народа. Идеального способа голосования на выборах на сегодняшний день еще не придумано, однако множество исследователей данной проблематики уверены, что альтернативное голосование по максимуму приближено к идеальному и правильному варианту.

Проблема использования методов рейтингового голосования в практике всеобщих выборов становится актуальной.

Сопоставление традиционного и рейтингового способов голосования даёт подчас неожиданные результаты и высвечивает такие преимущества рейтинговых методов, которые ставят их применение в число актуальных и жизненно важных задач для современной России.

При нынешнем способе голосования, утверждают исследователи, мы можем отдать предпочтение только одному кандидату из списка, никак не выражая при этом своего отношения к другим кандидатам. При рейтинговых методах голосования мы оцениваем каждого кандидата. Суть метода состоит в том, что голосование становится консенсусным.

Также альтернативным методом голосования является кумулятивное голосование. Такой вид голосования применяется в особых случаях. Давайте их рассмотрим хотя бы с целью повышения образовательного уровня. Определение Кумулятивное голосование – это такой вид собрания мнений, когда нужно выбрать не одного человека, а целую группу. Обычно таким способом формируют совет или иной представительный орган всевозможных обществ.

Кумулятивное голосование позволяет наделить каждого члена сообщества соответственным его «представительскому весу» количеством голосов. То есть один будет иметь десять, другой – пятнадцать голосов, и так далее. Как они будут использовать такое преимущество? Понятно, что каждый – в своих интересах. Но это еще не все. Каждый выскажется по поводу кандидатов. Потом пойдет процесс подсчета. Так как число голосов каждого еще и умножается на количество мест, то получается сложная

схема. [1, с.345]

Побеждает в ней обязательно тот, кто имеет наибольший «вес» в рассматриваемом сообществе. Разбирая, что такое кумулятивное голосование, нужно понять: процесс строится так, чтобы уравновесить шансы на влияние всех игроков. Применяется оно только в том случае, когда избирается групповой орган. Таким образом, получается, что сам голосующий может выбирать, как распорядиться своим «влиянием». Он может отдать голос за одного кандидата либо разделить между всеми (определенными). Выходит, что кумулятивное голосование представляет собой процесс многопланового влияния на процесс. Любой игрок выбирает, как использовать свое влияние: усилить кого-то одного либо распылиться на несколько персон. Считается, что данный метод более справедливо учитывает интересы всех участников голосования.

Такой замысловатый метод был придуман для специальных случаев. А именно: он используется при избрании совета директоров ОАО. Это закреплено законодательно. Существует документ, регламентирующий то, как проводится сам процесс, по какому принципу ведется подсчет и так далее, вплоть до формы бюллетеня. Делается это с целью уравнивать права акционеров, сделать голосование более открытым и справедливым.

Каждый бюллетень – это документ, который содержит реквизиты организации и подписывается руководителем. Кроме того, в нем предоставляется возможность сделать свой выбор двумя способами: раздельным или общим голосованием. Надо сказать, что голосующий имеет право отказать всем претендентам. Обычно сама процедура прописывается в уставных документах общества. Каждый акционер осведомлен о своих правах и возможностях. Это не исключает информирования участников процесса перед проведением процедуры. Подсчет Процедура голосования тайная. Акционеры заполняют свои бюллетени и складывают их в специальную урну. Затем производится подсчет голосов. Нужно учитывать, что если акционер проголосовал «против», это означает, что он не поддержал никого.

Здесь нет вариантов. Нельзя сказать «нет» только одному кандидату. При положительном голосовании в ведомость вносится количество набранных каждым кандидатом позиций. Выигрывает тот, кто собрал больше. Вот и получается, что значение слова «кумулятивное» (голосование) – это собирательное мнение, то есть разнонаправленный голос с «широкими» возможностями. Большое внимание при обработке бюллетеней уделяется проверке акционеров. Человек может просто запутаться и отметить больше позиций, чем имеет право. Такие бюллетени, где акционер «переоценил» свои силы, считаются недействительными. Их не учитывают в подсчете. По мнению специалистов, данный способ распределения мнений позволяет обезопасить тех акционеров, у кого мало активов, от давления более богатых. Тем более, что совет директоров можно отправить в отставку только целиком. Это не позволяет «выбивать» «чужих», чтобы освободить

место для «своих».

Использованные источники:

1. Государственное право Российской Федерации. М., 2015, 320 с.
2. Конституционное (государственное) право зарубежных стран. Т.2.М., 2015, 429 с.

*Кисиленко А.В.
старший преподаватель
Дурнева Е.А.
студент 2го курса
Россия, г. Белгород*

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ МОЛОДЕЖИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЙ

Аннотация: В статье приведено описание проблем социальной защиты молодых людей и направления их решений, а также совершенствование нормативно-правовой базы в сфере социальной защиты молодежи.

Ключевые слова: молодежь, социальная защита молодежи, проблемы молодых людей, социально уязвимые слои населения, проблемы социальной защиты в современном обществе.

Молодежь как социальная группа имеет свои особенности. Зачастую они связаны с трудностями адаптации к современным социально-экономическим условиям: с профессиональным и социальным самоопределением, трудоустройством, жилищными проблемами и т.д.

На сегодняшний момент в России наблюдается снижение жизненного уровня молодежи, ее материального благосостояния, необеспеченность прав на труд, образование, здоровье. Отсюда снижение активности молодежи, торможение использования ее творческого потенциала, рост наркомании, преступности и т.д. Однако современная социальная политика государства в значительной мере направлена на реализацию правовых норм молодежи, а также других наиболее уязвимых слоев населения.

Социологические исследования показывают, что в первоочередной помощи нуждаются молодые люди:

- 5) безработные или ищущие работу, а также молодые люди, не имеющие доходов на уровне прожиточного минимума;
- 6) молодые семьи;
- 7) матери-одиночки и разведенные молодые женщины с детьми;
- 8) выпускники детских домов.

Причины моральной деградации кроются как в социальном неблагополучии, так и в неумении организовывать свой досуг, отсутствии возможности найти подходящую работу, в пьянстве, жестокости родителей, низких доходах, потере социальных и нравственных ориентиров и т.д. Невольно встает вопрос о системе социальной защиты, направленной на обеспечение правовых и экономических гарантий для каждого молодого

человека.

5) Проблема социальной защищенности молодежи в сфере труда усугубилась с внедрением рыночных отношений. Молодые рабочие попадают под сокращение первыми, пополняя ряды безработных. Дискриминация молодежи на рынке труда является актуальной проблемой. Безработными становятся невостребованные выпускники профессиональных образовательных учреждений всех уровней, молодые люди имеющие образование, но не имеющие опыта работы по специальности.

Необходимо уделять внимание проблемам трудоустройства молодого поколения, так как решение данного вопроса может разрешить многие другие проблемы современной молодежи. Государство должно стимулировать развитие малого бизнеса именно среди молодежи, упростив организацию и регистрацию молодежных предприятий, снизив налоговые обложения, убрав административные барьеры. Важным направлением социального компонента молодежной политики является создание молодежных бирж труда, которые комплексно смогут решить проблемы занятости различных слоев молодежи и подбора высококвалифицированных молодых кадров для российских и иностранных предприятий.

6) Молодая семья является уязвимой категорией, поскольку молодые супруги находятся на стадии социального становления, требуются большие материальные затраты и в связи с этим существует множество проблем. Они классифицируются на ряд основных проблем:

а) Жилищные проблемы. В современном обществе у молодой семьи нет возможности получить бесплатное жилье. А на свободном рынке обычно сложно сразу же купить жилье. В настоящее время на территории Российской Федерации действует программа «Молодая семья», которая направлена на предоставление помощи молодым семьям, которые нуждаются в усовершенствовании своих условий проживания. Жилищные условия молодой семьи являются не только важным аспектом материального благосостояния, показателем качества жизни. Это существенный фактор социализации, духовного развития и психологического комфорта.

б) Материально-бытовые проблемы. Каждая молодая семья сталкивается с материальными проблемами, трудностями с бытовой необустроенностью. В разрешении этой проблемы могут помочь родители супругов.

в) Психологические проблемы молодой семьи. Строительство молодой семьи в современном обществе происходит без основания на какие-либо учения, законы, науку. Поначалу семейной жизни у супругов происходит формирование стереотипов общения, принятие системы ценности партнера. Партнеры неосознанно стремятся найти тип взаимоотношений, что в будущем будет удовлетворять обоих. Для решения психологических проблем существует служба социально-психологической помощи. Служба оказывает квалифицированную психологическую помощь по самым современным методикам гражданам и семьям, имеющим проблемы

психологического характера, проводят их консультирование по различным вопросам. Проблемы молодой семьи не раз обсуждались на заседаниях правительства, работают программы помощи молодым семьям, направленные, прежде всего, на повышение рождаемости и обеспечение жильем. Также для молодых семей, имеющих детей, формой социальной поддержки являются выплаты детских пособий, хотя сегодня этого недостаточно для защиты молодой семьи.

7) В наше время матери, воспитывающие детей одни, встречаются не так уж и редко. Мать-одиночка – это женщина, родившая ребенка (детей), не состоя в браке, а также те женщины, которые родили ребенка (детей) спустя 300 дней и более после развода с мужем. У матери-одиночки и разведенной молодой женщины с детьми также есть социальные проблемы, которые решить самостоятельно женщина не может. Это проблемы финансового характера, недостаток средств на обеспечение себя и ребенка, это плохие условия проживания, или же отсутствие какой-либо жилой площади, это психологические проблемы, которые женщина не в силах преодолеть самостоятельно. В настоящее время помощь в разрешении трудных жизненных ситуаций матерям-одиночкам и разведенным молодым женщинам с детьми оказывают территориальные органы социальной защиты населения. Основными формами оказания такой помощи являются: оформление пенсии на детей по утрате кормильца вдовам и одиноким матерям; оформление пособия внебрачным матерям; помощь разведенным одиноким матерям в получении алиментов на детей или содействия в их получении женщинам, не получающим их по объективным причинам; предоставление одиноким матерям и членам их семей различной информации о льготах, социальных гарантиях, правах и т.д; оказание юридической, психологической помощи разведенным, содействие в решении вопросов, касающихся воспитания детей.

8) Детям-сиротам традиционно уделялось большое внимание со стороны социальной защиты. Эта группа молодых людей, проблема, которых заключается в социальной дезадаптации, неподготовленности к самостоятельной жизни. Выпускники детских домов плохо адаптируются к жизни, испытывают большие трудности с устройством на работу, получением жилья, не умеют общаться с взрослыми, обустроить свой быт, составлять и соблюдать бюджет, отстаивать свои юридические права. В настоящее время действует федеральный закон «О дополнительных гарантиях по социальной поддержке детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей». Закон определяет общие принципы, содержание и меры социальной поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Проблемы социализации социальных сирот отличаются особой сложностью. Сложнее всего подготовить социальных сирот за время их пребывания в интернатном учреждении к самостоятельному и ответственному решению своих собственных проблем. В таком случае помогают службы социальной защиты молодых людей, которые

предоставляют следующие виды услуг: социально-профилактические (профилактические, диагностические, коррекционные, профориентационные, психолого-педагогические, медико-консультационные, информационные, правовые и культурно-досуговые) услуги, а также услуги, связанные с социальной адаптацией и организацией временного проживания детей и подростков.

В современной России существует мощная правовая база, регулирующая деятельность государственных и общественных структур по обеспечению социальной защиты молодежи. При этом необходимо отметить ряд проблемных моментов, касающихся реализации правовых аспектов обеспечения социальной защиты молодежи.

В настоящее время отсутствуют конкретные нормативно-правовые акты, которые регулируют обеспечение социальной защищенности молодежи, как на международном, так и на государственном и региональном уровнях. Отсюда – отсутствие правового признания приоритета социальной защиты молодежи в социальной политике.

В связи с этим актуальна необходимость нормативно-правового обеспечения социальной защиты молодежи в современном российском государстве в целом и в Белгородской области, в частности. Кроме того, решение обозначенных выше проблем правового обеспечения социальной защиты молодежи позволит обеспечить эффективность реализуемых в нашей стране механизмов ее обеспечения.

Таким образом, обеспечение социальной защищенности молодежи – это государственная задача, направленная на осознанное целенаправленное взаимодействие государственных и общественных институтов, а также самих молодых граждан, с целью повышения уровня социальной защищенности молодежи, решения многочисленных проблем молодого поколения, улучшения его положения. В целях повышения результативности процесса социальной защиты молодежи, государству необходимо деятельность всех учреждений привести к общему знаменателю, с учетом рассмотренных в статье направлений совершенствования работы с подрастающим поколением.

*Корепанова С.Ю.
магистрант, 2 курс*

*Уральский институт управления
филиал РАНХиГС*

Российская Федерация, г. Екатеринбург

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ РФ В ОБЛАСТИ ПРОВЕДЕНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ

Аннотация

В статье рассматривается реализация порядка проведения капитального ремонта многоквартирных домов, которые не были

отремонтированы бывшим наймодателем на дату приватизации первой квартиры в таком доме. Приводятся примеры регионов, в которых программа капитального ремонта не была полностью реализована в первый год действия. Рассматриваются недостатки программы капитального ремонта, выявляются пробелы в законодательстве.

Ключевые слова: капитальный ремонт, пробелы в законодательстве, приватизация, региональная программа.

The article deals with an implementation of capital repairs process to apartment houses', which haven't been repaired by the former renter at the time of first apartment's privatization. The article contains examples of regions where overhaul program has not been fully implemented during the first action year. The writer reviews overhaul programs' disadvantages and identifies legislative gaps.

Keywords: capital repairs, legislative gaps, overhaul program, privatization.

Основа благополучия каждого человека – его дом.

Длительное неосуществление капитального ремонта многоквартирных домов привело к тому, что количество ветхого жилья, а также жилья, нуждающегося в таком ремонте, растет с каждым днем.

Непроведение капитального ремонта имеет хронический характер. Первый этап связан с масштабной приватизацией, после проведения которой за государством законодательно была закреплена обязанность отремонтировать жилой фонд, который нуждался в таком ремонте на дату приватизации первой квартиры.⁹ Более того, указанная обязанность сохраняется государством до полного исполнения обязательств, о чем указал Верховный суд в Обзоре законодательства и судебной практики за второй квартал 2007 г.¹⁰

Из вышесказанного можно сделать вывод, что в период приватизации должна была быть, как минимум, проведена инвентаризация многоквартирного жилого фонда, в рамках которой была бы определена степень износа основных элементов многоквартирного дома – несущие конструкции, инженерные коммуникации, кровля. Имея такой паспорт, на каждый многоквартирный дом, в понимании автора настоящей статьи, должна была быть сформирована программа капитального ремонта многоквартирных домов, которые нуждались в таком ремонте. И ремонт должен был быть проведен еще тогда, в последнем десятилетии XX века.

На дворе век XXI. Приватизация жилья продлена до марта 2017 года. И обязанность проведения капитального ремонта бывшим наймодателем не исполнена. Об этом свидетельствует очередной этап государственной политики в сфере капитального ремонта.

⁹ Закон Российской Федерации от 04.07.1991 г. № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»// "Бюллетень нормативных актов", N 1, 1992.

¹⁰ "Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за второй квартал 2007 года"// "Бюллетень Верховного Суда РФ", 2007, N 11.

В 2012 году в Жилищный кодекс были внесены изменения¹¹ о порядке проведения капитального ремонта многоквартирных домов на территории Российской Федерации. В соответствии с указанными изменениями на территории субъектов Российской Федерации были созданы Региональные операторы, на счет которых поступают денежные средства, уплачиваемые собственниками жилья по статье «капитальный ремонт». Исключение составляют дома, которые выбрали иной способ формирования денежных средств.

Кроме этого, высшими исполнительными органами государственной власти субъекта Российской Федерации утверждается Региональная программа капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, в целях планирования и организации проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, планирования предоставления государственной поддержки, муниципальной поддержки на проведение капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах за счет средств бюджета субъекта Российской Федерации, местных бюджетов (далее - государственная поддержка, муниципальная поддержка капитального ремонта), контроля своевременности проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах собственниками помещений в таких домах, региональным оператором.¹²

В соответствии с указанными программами капитального ремонта, государство предполагает осуществить капитальный ремонт многоквартирников, которые, в том числе нуждались в ремонте на дату приватизации первой квартиры, об этом открыто указывается в статье 168 Жилищного кодекса РФ.¹³

С одной стороны, общий порядок по формированию региональной программы прост и понятен. В такую программу должны быть включены все многоквартирные дома, которые нуждаются в капитальном ремонте, за исключением тех, что признаны аварийными.

С другой стороны, вызывает недоумение тот факт, что неисполненная государством обязанность по проведению капитального ремонта всецело ложится на плечи собственников помещений в многоквартирных домах. Только теперь не только собственники помещений конкретного дома, но и собственники помещений других многоквартирных домов, включенных в такую программу и вносивших денежные средства в «общий котел» регионального оператора, по сути, платят за ремонт того или иного дома, так скажем, «кредитуют» те дома, которые включены в такую программу в более

¹¹ Федеральный закон от 25.12.2012 N 271-ФЗ "О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации"// "Собрание законодательства РФ", 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7596.

¹² "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ// "Парламентская газета", N 7-8, 15.01.2005.

¹³ "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ// "Парламентская газета", N 7-8, 15.01.2005.

ранние периоды.

Например, дом № 1 включен в региональную программу по ремонту инженерных коммуникаций и замене лифтового оборудования на 2018 год, для ремонта которого необходимо 4,5 млн рублей. За 2 года дом № 1 при 100 % собираемости денежных средств, заплатит региональному оператору 800 тысяч рублей. Восполнение оставшейся суммы денежных средств в соответствии с такой программой предполагается из фонда капитального ремонта, куда поступают денежные средства и с дома № 2, и с дома № 3 и так далее. То есть, фактически, можно сказать, что, если денежных средств недостаточно для предполагаемого ремонта на конкретном доме, такие средства будут «заимствованы» с других домов. При этом, решения общего собрания в данном случае не требуется, так как с момента поступления денежных средств на счет регионального оператора, управление такими средствами осуществляет региональный оператор.

Фактически, собственники помещений в многоквартирном доме, в случае накопления денежных средств на счете регионального оператора не влияют ни на порядок определения перечня ремонтных работ, ни на порядок «кредитования» других домов, поставленных на капитальный ремонт на более ранние сроки.

О том, что механизм порядка определения перечня работ в отношении конкретного многоквартирного дома, сроков проведения работ, иных тонкостей реализации такой программы не прописан, свидетельствуют многочисленные данные о «провальности» программ капитального ремонта на территориях отдельных субъектов.

Так, в Сургуте собираемость взносов за капитальный ремонт составляет порядка 40 %.¹⁴ В Тольятти ряд многоквартирных домов в отопительный сезон вошли без кровли, во многих домах ремонт выполнен некачественно.¹⁵ В Бурятии, из 400 запланированных к капитальному ремонту многоквартирников в 2015 году отремонтированы лишь 32.¹⁶ В Перми в более ста многоквартирных домах в рамках региональной программы капитального ремонта планировали отремонтировать несуществующие подвалы.¹⁷ И примеров таких, к сожалению, не счесть. Хотя, впрочем, их можно посчитать по количеству субъектов РФ. Что примечательно, о «провальности» программ капитального ремонта чиновники заявлять не стесняются. В органы государственного жилищного надзора, в органы прокуратуры пишутся многочисленные жалобы, Глав

¹⁴ В Сургуте программа капремонта домов провалена. Электронный ресурс. – Режим доступа URL. www.survey-invest.com/object_546840 (дата обращения 08.05.2016);

¹⁵ В Тольятти провалена программа «капремонта». Электронный ресурс. – Режим доступа URL. www.survey-invest.com/v_tolyatti_provalena_programma_kapremonta_ (дата обращения 08.05.2016);

¹⁶ Госдума России: «Программа капремонта с треском провалена». Электронный ресурс. – Режим доступа URL. www.infpol.ru/news/business/71800-gosduma-rossii-programma-kapremonta-s-treskom-provalena-obnovleno;

¹⁷ Пермьяки массово жалуются на программу капитального ремонта в прокуратуру. Электронный ресурс. – Режим доступа URL. www.permv.ru/2016/05/10/permyaki-massovo-zhaluyutsya-na-programm.

Региональных фондов общественники и политики призывают уйти в отставку, обвиняют в неспособности организовать процесс проведения капитального ремонта и так далее.

Однако, никто не говорит о том, что по сути, программы капитального ремонта, действующие на сегодняшний день в субъектах, приняты поспешно и поверхностно.

Автор настоящей статьи является Председателем Товарищества собственников жилья в г. Екатеринбурге Свердловской области. Многоквартирный дом под управлением Товарищества введен в эксплуатацию в 2003 году, а на 2044 год в доме запланирован капитальный ремонт. Однако, вот в чем дело. Никто из представителей органов государственной власти, органов местного самоуправления не выходил на объект для составления реального акта осмотра конструктивных элементов, инженерных коммуникаций здания. По какому принципу был составлен перечень работ на 2044 год, - тоже не ясно. И на законодательном уровне не закреплено точного порядка предоставления и получения реальной информации о состоянии многоквартирных домов на дату составления и актуализации региональной программы.

Не закреплено на законодательном уровне и порядка взаимодействия регионального оператора, подрядных организаций, выполняющих капитальный ремонт и управляющих организаций, товариществ собственников жилья в конкретном доме. Такие недоработки приводят к тому, что несвоевременно предоставляется доступ к объектам жилого фонда, в конкретные жилые помещения, когда, например, идет речь о замене инженерных коммуникаций, относящихся к общему имуществу и проходящих через каждую квартиру. С одной стороны, в проведении капитального ремонта многоквартирного дома заинтересованы как сами жители многоквартирного дома, так и организация, осуществляющая управление многоквартирным домом, так и подрядчик, выполняющий работы, которому даны конкретные сроки для выполнения работ и соответствующей сдачи результата работ по акту приема-передачи региональному оператору (Фонду капитального ремонта соответствующего субъекта).

Безусловно, порядок проведения капитального ремонта совершенствуется, в региональные программы вносятся изменения. Однако, поговорка «первый блин комом», осознавая масштабность происходящего, в данном случае неприменима. Полагаю, что государство ни в коем случае не должно перекладывать ответственность за неотремонтированные в период приватизации многоквартирные дома на собственников помещений. Однако, остается констатировать тот факт, что на сегодняшний день, противоположно возложенной ранее законодательством обязанности на государство, в последующем такую обязанность успешно переложило на собственников помещений в многоквартирных домах.

Инертность населения к таким инициативам, и пассивность в принятии

участия в судьбе своего дома приводит к плачевным результатам. Ведь легче назвать кого-то виноватым в «провальности» программ капитального ремонта, в непроведении ремонта на протяжении многих лет. Гораздо труднее являться «эффективным собственником», знать свои права, обязанности и возможности в регулировании вопросов, касающихся судьбы своего многоквартирного дома.

На законодательном уровне собственникам жилья предоставлена возможность создания Советов многоквартирных домов, организации общих собраний многоквартирных домов, выбора формы управления домом, выбора порядка накопления денежных средств на капитальный ремонт и т.д.

Представляется, что государственное регулирование порядка проведения капитального ремонта должно предусматривать детальную разработку программных документов и тщательный, кропотливый, пошаговый просчет не только управленческой цепочки действий, но и конкретные мероприятия по взаимодействию собственников помещений в многоквартирных домах, организаций, осуществляющих управление многоквартирными домами и региональных операторов. И желается упомянуть пословицу «что посеешь, то и пожнешь», увидев в этом тот смысл, когда государством все-таки будут приняты меры для успешной реализации капитального ремонта многоквартирных домов на территории Российской Федерации в целом.

Использованные источники:

1. В Сургуте программа капремонта домов провалена. Электронный ресурс. – Режим доступа URL. www.survey-invest.com/object_546840 (дата обращения 08.05.2016);
2. В Тольятти провалена программа «капремонта». Электронный ресурс. – Режим доступа URL. www.survey-invest.com/v_tolyatti_provalena_programma__kapremonta_. (дата обращения 08.05.2016);
3. Госдума России: «Программа капремонта с треском провалена». Электронный ресурс. – Режим доступа URL. www.infpol.ru/news/business/71800-gosduma-rossii-programma-kapremonta-s-treskom-provalena-obnovleno.;
4. "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ// "Парламентская газета", N 7-8, 15.01.2005;
5. Закон Российской Федерации от 04.07.1991 г. № 1541-1 «О приватизации жилищного фонда в Российской Федерации»// "Бюллетень нормативных актов", N 1, 1992;
6. "Обзор законодательства и судебной практики Верховного Суда Российской Федерации за второй квартал 2007 года"// "Бюллетень Верховного Суда РФ", 2007, N 11;
7. Пермьки массово жалуются на программу капитального ремонта в прокуратуру. Электронный ресурс. – Режим доступа URL. www.permv.ru/2016/05/10/permyaki-massovo-zhaluyutsya-na-programm.

8. Федеральный закон от 25.12.2012 N 271-ФЗ "О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации"// "Собрание законодательства РФ", 31.12.2012, N 53 (ч. 1), ст. 7596.

*Ляшенко К.В.
студент 2 курса
факультет "Финансы и кредит"
Дудник Т.А.
предподаватель
Россия, г. Краснодар*

ПРОБЛЕМЫ БЮРОКРАТИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Аннотация

В рассматриваемой статье рассмотрены проблемы бюрократии в Российской Федерации. На практических примерах показаны неэффективные преобразования различных сфер жизни общества, которые приводят к культивированию бюрократии. Проведен анализ проблем и предложены варианты, которые помогут приблизиться к цели – снижения влияния бюрократии на все сферы жизни общества.

Ключевые слова

Бюрократия, коррупция, государственный аппарат, государство, правительство, административная реформа, налоги, кадастровая стоимость.

БЮРОКРАТИЯ (bureaucrasy) (от франц. bureau – канцелярия и греч. кратос– власть) – система управления, основанная на вертикальной иерархии и призванная выполнять поставленные перед нею задачи наиболее эффективным способом [1]. В системе управления всегда было много проблем, поэтому проблема бюрократизма одна из первых причин многих негативных процессов в сфере управления.

Бюрократизм в нашей стране приблизился к огромным размерам и борьба с ним на протяжении много времени не дает практически никаких заметных результатов. Люди негативно относятся к системе управления, к забюрокраченным процессам в любых сферах жизни общества.

Такую же позицию разделяет и экономист Николай Кульбака: «Коррупционные процессы над отдельными высокопоставленными чиновниками или, наоборот, не замечаемые властью обвинения в коррупции, злоупотреблениях или даже преступлениях в адрес ее представителей – все это заставляет нас воспринимать систему управления в черно-белом цвете» [2].

Исторически сложилось так, что российская бюрократия существовала в рамках авторитарного и тоталитарного политических режимов, она была органичным элементом политических систем России времен абсолютной монархии и Советского Союза, при этом и царская и советская бюрократия

не только формировала важные особенности государственной власти в Российской империи и СССР, но и сама была объектом воздействия со стороны разнообразных процессов происходивших в системе этой власти [3]. Изучая историю, мы видим, что бюрократии были делегированы обширные полномочия: бюрократический гос. аппарат в глазах простых людей был равен по смыслу с «государством», зачастую государственные правители при плохой деятельности госаппарата списывали все промахи на него, выставляя себя в хорошем виде, тогда как простые люди еще с давних времен относились к бюрократии негативно. Прослеживается историческое нарастание отстранения граждан от госвласти.

В настоящее время, в период различных изменений в разных сферах жизни, политической системы необходимо понимать влияние бюрократии на все эти процессы ее проблемы, т.к. это влияние неизбежно и неразрывно связано с происходящими переменами.

Вопрос реформирования российской бюрократии Президент Российской Федерации Путин В.В. поднял еще в 2002 году в своем ежегодном Послании Федеральному Собранию Российской Федерации. Именно тогда впервые было определено общее представление о наиболее насущных проблемах административной реформы, обозначена проблема того, что сама работа госаппарата не должна быть забюрократизирована, не должна способствовать коррупции, т.к. это все влияет на эффективность и результат выполнения экономических функций всех структур.

Реформа правовой системы в России, - как отмечалось в ежегодном послании Президента Российской Федерации В.В. Путина Федеральному собранию 2002 года, - имеет своей целью создание правового государства, дебюрократизацию политической жизни и расширение демократии, развитие самоуправления народа и обеспечение достойного уровня жизни граждан [4].

По нашему мнению, решая проблемы бюрократии, необходимо понимать, что – это не борьба с управленцами в частности, это борьба с аппаратом в общем. Результатом этой борьбы должно стать появление другого нового поколения профессиональных управленцев, которые будут помнить о том, что они находятся под контролем общества, подчиняются демократическим институтам власти. Бюрократия должна быть эффективной системой, которая не будет представлять опасности для общества, которую она представляет в настоящее время.

Анализируя по прошествии уже больше 10 лет практическое исполнение реализации президентского послания в направлении совершенствования процессов бюрократии, можно сделать вывод, что и в настоящее время в году все не так гладко. Обозначим лишь некоторые моменты последних лет: одним из примеров является установление Правительством правил формирования цены при продаже земельных участков, находящихся в федеральной собственности. В настоящее время арендаторы и владельцы домов на территориях, находящихся в федеральной

собственности могут выкупить участки без торгов, со скидкой. Но эксперты считают, что такие нововведения скажутся на спросе незначительно, поскольку цена на федеральную землю даже с учетом дисконта необоснованно высока, а вовлечение земель ограничено бюрократическими барьерами. Получается правила придумали, были затрачены силы средства на оплату тех, кто это все придумывал, а на практике опять получается много бюрократических моментов, которые требуют более детального внимания [5].

Еще одним примером не продуманного нововведения является введенное с 1 января 2015 г. исчисление налога на имущество физических лиц, которое теперь исчисляется от кадастровой стоимости, на дату постановки такого объекта недвижимости на кадастровый учет [6]. К имуществу физических лиц относятся объекты капитального строительства. Согласно Градостроительного кодекса Российской Федерации под объектом капитального строительства понимаются здания, строения, сооружения, объекты, строительство которых не завершено (объекты незавершенного строительства), за исключением временных построек, киосков, навесов и других подобных построек [7].

При таком исчислении налога налоговая нагрузка на граждан значительно увеличилась, что повлекло за собой увеличение числа оспариваний кадастровой стоимости. Оспаривать кадастровую стоимость простым гражданам приходится в комиссии, в судебном порядке, что не всегда возможно из-за отсутствия средств у простого населения. Так, по данным Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии видна динамика роста количества заявлений, поданных в комиссию о пересмотре кадастровой стоимости. Если за 2014 г. в РФ было рассмотрено 17382 заявления, и по 31,3% была установлена кадастровая стоимость в размере рыночной, то только за 10 месяцев 2015 г. количество таких заявлений составило 20357 шт., а положительные решения были приняты в отношении 32,3% [8].

Ниже приведен пример борьбы и активной жизненной позиции по отношению к проблемам бюрократии, а именно недавнее обращение к руководителю ФАС Игорю Артемьеву председателя Комиссии ОП РФ по социальной политике, трудовым отношениям и качеству жизни граждан Владимир Слепака, в котором он отмечает, что «Бюрократия не должна препятствовать здоровью граждан, однако сейчас сложилась ситуация, при которой широко используемые во всем мире лекарственные средства не применяются в России, поскольку не могут пройти формальную процедуру регистрации» [9]. Эта инициатива в частности, позволит поддержать конкуренцию на фармацевтическом рынке и допустит население к передовым лекарствам мирового уровня. По нашему мнению, чем больше будет таких инициатив, тем самым мы поможем решить проблемы бюрократии.

На фоне рассмотренных примеров необходимо выделить, по нашему

мнению направления, на которые в первую очередь необходимо обратить внимание, чтобы если не решить проблемы бюрократии в целом, то приблизиться к их решению в частности:

-совершенствование фундаментального образования, квалифицированных специалистов, занятых в области управления,

-повышение ответственности, нравственности сотрудников, занятых в сфере государственного управления (материальной, административно

-совершенствование законодательной базы, информационного обеспечения.

- создание условий для увеличения доли активного участия в политической жизни общества простых граждан,

- создание неблагоприятных условий для культивирования бюрократии в России.

По нашему мнению, среди всех предложенных средств борьбы с бюрократизмом одним из первых и главных должно быть повышение нравственности, моральных норм сотрудников государственного аппарата управления. Только нравственным людям, гражданам с высокой политической, нравственной культурой будет по силам приблизиться к решению большинства проблем бюрократии в нашей стране.

Использованные источники:

1. Информационный источник: Универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия «Энциклопедия HYPERLINK "http://www.krugosvet.ru/"Кругосвет»
http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/sociologiya/BYUROKRATIYA.html

2. «Система управления: Двойная бюрократия» Николай Кульбака, к.э.н., Электронный журнал «ВЕДОМОСТИ» № 4048 от 05.04.2016
https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2016/04/05/636435-dvojnaya-byurokratiya

3. Автореферат диссертации по политологии, специальность ВАК РФ 23.00.02

диссертация на тему: «Место и роль бюрократии в процессе демократической трансформации российского общества», 1999г., к.п.н. Карпенко О.Н. http://cheloveknauka.com/mesto-i-rol-byurokratii-v-protsesse-demokraticeskoy-transformatsii-rossiyskogo-obschestva

4. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию «России надо быть сильной и конкурентоспособной // Российская газета. №71, 19 апреля 2002.

5. «Федеральную землю оценивают дорого и продают нерасторопно» Ирина Заховаева, «Экономика и жизнь» №13 (9579) 2015, 9 апреля 2015г., http://www.eg-online.ru/article/277415/ автор: источникИсточник

6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 №117-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=189365;fld=1

34;dst=1000009948,0;rnd=0.6056347189005464

7. Хлевная А.В., Гапон М.Ю. Совершенствование кадастровой оценки объектов капитального строительства // Современные фундаментальные и прикладные исследования (международное научное издание) - 2015. - №2(17). - С. 121-124. [Электронный ресурс]: URL: http://sfipi.ru/index/mni_quot_sfipi_quot_2015/

8. Хлевная А.В. соискатель, Кузнецова А.С. студентка 4-го курса Кубанский государственный аграрный университет, Россия Проблемы использования кадастровой стоимости при исчислении налога на имущество физических лиц //Международная научно-техническая интернет-конференция – 2015. <http://kadastr.org/conf/2015/pub/kadastr/probl-kad-stoim-pri-ischisl-naloga-imush-fiz-lic.htm>

9. Электронный ресурс Пресс-служба Общественной палаты РФ <https://www.oprf.ru/press/news/2016/newsitem/33302> от 28 марта 2016

*Медведева И.А.
старший преподаватель
кафедра «Уголовного права и процесса»
Хасанова Р.И.
студент 3 курса
Юридический факультет
Стерлитамакского филиала
БашГУ
Хасанова Р.
ЮФ-юр-31*

Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак
**УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ
РАБСКОГО ТРУДА В РФ**

Статья посвящена раскрытию особенностей запрета на использование рабского труда.

Ключевые слова: рабский труд, ответственность, состав преступления.

*Medvedeva I.A.,
Senior Lecturer Department of "Criminal Law and Procedure"
Sterlitamak branch of Bashkir State University
Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak
Khasanova R.I.,
student 3rd year, Faculty of Law
Sterlitamak branch of Bashkir State University
Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak*
**CRIMINALIZE THE USE OF SLAVE LABOR IN THE RUSSIAN
FEDERATION**

The article is devoted to disclosing the features of the ban on the use of

slave labor.

Keywords: slave labor, liability, constitutes a crime.

В основе запрета на использование рабского труда лежат нормы международного права. В Международном пакте о гражданских и политических правах указано, что «Никто не может содержаться в рабстве; рабство и работорговля запрещена во всех видах»[1]. Данный уголовно – правовой запрет не оставила без внимания и Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод, в которой указано, что «Никто не должен содержаться в рабстве или подневольном состоянии»[2]

Основываясь на нормы вышеуказанных правовых актов можно сказать, что рабский труд – это труд, к которому принуждают человека против его воли. Понятие принудительного является более широким, т.е. принудительный труд представляет собой работу либо службу, требуемая от какого – либо лица под угрозой какого – либо наказания, для которой это лицо не предложила добровольных услуг.

В Уголовном кодексе РФ содержится понятие «рабский труд», которое отличается от понятия «принудительный или обязательный труд», используемого в международно-правовых актах, направленных на борьбу с торговлей людьми.

Следует различать понятия «торговля людьми» и «рабство». Торговля людьми представляет собой один из способов обращения (вовлечения) человека в рабство, данный вид преступления предполагает, что обращение человека в состояние рабства (эксплуатируемого положения) уже состоялось.

За использование рабского труда в Российской Федерации предусмотрена уголовная ответственность по статье 127.2 Уголовного кодекса России. По части первой соответствующей статьи, объективная сторона данного состава преступления состоит в использовании труда человека, в отношении которого осуществляется полномочия, присущие праву собственности, и лицо это по независящим от него причинам не может отказаться от выполнения работ либо услуг. Квалифицированный состав преступления по части второй образует то же деяние, совершенное в отношении двух или более лиц, в отношении несовершеннолетнего, с применением насилия или с угрозой его применения, с изъятием, сокрытием либо уничтожением документов, удостоверяющих личность потерпевшего. Особо квалифицированный состав преступления, предусматривающий уголовную ответственность по части третьей данной статьи, образуют деяния по части первой и второй, повлекшие по неосторожности смерть, причинение тяжкого вреда здоровью потерпевшего или иные тяжкие последствия либо совершенные организованной группой [3].

Общественная опасность данного вида преступления увеличивается в том числе за счет того, что они нередко сопряжены с другими, не менее опасными, такими как похищение людей, незаконное лишения свободы,

захват заложников и т.д.

Различными могут быть способы принуждения виновным осуществлять подневольный рабский труд. В основном является экономическое принуждение, т.е. бедность, нищенство, бедственное положение, обман и т.д.

Предупреждение использования рабского труда относится, прежде всего, к области совершенствования уголовно-правовых мер борьбы против посягательств на личную свободу человека. Как было указано выше, использование рабского труда, торговля людьми и похищение людей – это преступления образующие единую систему.

Другой стороной предотвращения использования рабского труда, как и торговли людьми является организационная.

Таким образом, использование рабского труда представляет собой использование виновным трудовых функций человека, в отношении которого осуществляются полномочия, характерные праву собственности, соединенное с принуждением к выполнению работ либо оказанию услуг. Принудительное воздействие на раба с целью заставить его осуществлять трудовую деятельность представляет серьезную общественную опасность и является достаточным основанием для установления строгой уголовной ответственности.

Используемые источники:

1. Международного пакта о гражданских и политических правах 1966 г., ст.8.
2. Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод 1950 г., ст.4.
3. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 N 63-ФЗ в ред. от 01.05.2016, ст. 127.2 .
4. Уголовное право. Общая часть: Учебник под ред. А.И. Рарога. – М.: Проспект, 2011. – 516 с.

Медведева И.А.

старший преподаватель

кафедра «Уголовного права и процесса»

Зайнуллина Д.А.

студент 3 курса

Стерлитамакский филиал

БашГУ

Россия, г. Стерлитамак

СОЦИАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ЛИЦ, ОСВОБОЖДЕННЫХ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ

Данная статья посвящена изучению проблемы социальной адаптации отдельных категорий граждан, освободившихся из мест лишения свободы.

Ключевые слова: социальная адаптация, интеграция, социальная среда.

**Medvedeva I.A.,
Senior Lecturer of the Department "Criminal Law and Procedure"
Sterlitamak branch of Bashkir State University**

**Sterlitamak
Zainullina D.A.,
3rd year student Sterlitamak branch of Bashkir State University
Sterlitamak**

SOCIAL ADAPTATION OF PERSONS RELEASED FROM PRISON

This article is devoted to the problem of social adaptation of certain categories of citizens, released from prison.

Keywords: social adaptation, integration, social environment.

Государство, являясь гарантом прав и законных интересов личности, имеет за собой цель обеспечить соответствующим вниманием всех нуждающихся в его защите. Проблема адаптации лиц, освобожденных из мест лишения свободы, является достаточно актуальной, поскольку правильная политики со стороны государство относительно данной категории граждан играет важную роль в их дальнейшей жизни, а так же в судьбе общества в целом.

Являясь одним из трех уровней адаптации, социальная адаптация подразумевает собой интеграцию человека в обществе, его приспособление к сложившейся ситуации в социальной среде, процесс гармонизации взаимосвязей социального субъекта с элементами среды. Государство же, в свою очередь, должно всячески способствовать эффективному и нормальному протеканию процесса адаптации, исключив тем самым факторы, способствующие формированию криминогенной личности.

Наличие соответствующих государственных органов и общественных организаций, занимающихся проблемами адаптации данной категории граждан, действительно способствовало бы эффективному приспособлению индивида к реалиям настоящей социальной среды, однако на данный момент специализированные структуры подобного тип отсутствуют. Действительно, стоит отметить администрации учреждений, исполняющих наказание, которые, в частности, способствуют процессу интеграции личности, освобожденной из мест лишения свободы в момент освобождения и на первоначальном этапе пребывания на свободе. В соответствии с Уголовно-исполнительным законодательством, в отношении освобожденных из мест лишения свободы со стороны администраций учреждений осуществляются следующие виды помощи: « бесплатный проезд к месту жительства, они обеспечиваются продуктами питания или деньгами на время проезда...»[1]. При этом вышеуказанные действия не являются исчерпывающими, поскольку в Уголовно-процессуальном кодексе выделена отдельная глава, содержащая в себе вопросы относительно помощи осужденным, освобожденным от отбывания наказания.

Что же касается непосредственно самого процесса адаптации, то он

требует максимального проявления лучших качеств личности. Человеку необходимо в короткие сроки восстановить и обрести целый ряд навыков, который включает в себя обеспечение питанием, одеждой, жильем и т.д. Однако следует учитывать факт того, что общество крайне негативно относится к таким категориям граждан, отказывая в содействии при поиске работы, жилья, да и в принципе в любой помощи, поскольку статус «ранее судимый», действительно формирует отрицательное мнение о конкретном человеке, что в конечном итоге может стать основанием к совершению нового преступления. К сожалению, в большинстве случаев такой исход имеет место быть, так как общество опасается «таких людей», и тому есть причины. Поэтому приспособление к жизни на свободе, трудные условия при реализации своих желаний и потребностей возможно при наличии огромных усилий и терпения для того, чтобы попросту выжить. Нередки случаи, когда лицо, недавно освободившееся из мест заключения вновь совершает подобного рода преступления. Данная проблема является основанием для реализации в рамках работы администрация учреждений, исполняющих наказание осуществлять соответствующую подготовку для лиц, которые в скором времени покинут эти учреждения. Необходимость организации соответствующей программы по оказанию психологической помощи осужденным, которые в скором времени освободятся, обусловлена насущностью проблемы готовности к нормальным условиям существования уже в иной социальной среде.

Так же хотелось бы остановиться на такой проблеме, как рецидив преступности, который так же характерен для лиц, не так давно освобожденных из мест заключения. Данная проблема непосредственно связана с совершением данной категорией граждан дальнейших преступных действий, на что способствует социальная отчужденность, характер совершенного ранее преступления и не менее важную роль играет именно социальная среда, в которую данное лицо возвращается. Остановившись на социальных факторах, влияющих на рецидив преступности, то здесь стоит отметить наличие социальных связей с семьей и их поддержка, принятие обществом и помощь в интеграции на начальном этапе адаптации, что так же является шагом к достижению поставленной цели, направленной на приспособление к нынешним устоям жизни общества.

Что же касается влияния со стороны государства на процесс интеграции освобожденных из мест заключения, то действительно требуются меры, по обеспечению гарантий относительно данных категорий граждан, а именно - соблюдение прав отбывших исполнение наказания, искоренение дискриминационного проявления в отношении осужденных и любая поддержка как в социальном, так и в материальном плане.

Таким образом, процесс социальной адаптации лиц, освобожденных из мест лишения свободы, представляет собой трудоемкий и сложный процесс, на который влияют, три основных фактора, как психологическая устойчивость осужденного в рамках процесса социальной адаптации, как

проявление любой поддержки со стороны общества, в частности, семьи, трудового коллектива, а так же последствия психологического воздействия со стороны учреждений, исполняющих наказание, как способ подготовки к дальнейшей адаптации в условиях нормальной среды. Не стоит так же забывать о необходимости создания специализированных органов государственной власти, а так же общественных организаций для обеспечения управления процессом социальной адаптации.

Использованные источники:

1. "Уголовно-исполнительный кодекс Российской Федерации" от 08.01.1997 N 1-ФЗ (ред. от 28.11.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2016)
2. Селиверстова В.И. Уголовно-исполнительное право: Учебник – М., Проспект, 2009 – 574 с.
3. Уголовно-исполнительное право: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» под ред. С.Я. Лебедева, С.М. Иншакова М.: Юнити-Дана, 2014 год – 287 с.
4. Уголовное право России : учебник : в 2 т. / Под ред. А. Н. Игнатова, Ю. А. Красикова. - 2-е изд., перераб. Т. 1. – М., Норма, 2008. - 592 с.

Новикова Л.В.

старший преподаватель

Жукова А.В.

студент (бакалавр) 1-го курса

Политехнический университет Петра Великого

Россия, г. Санкт-Петербург

**ПРОБЛЕМА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ**

В статье рассматривается проблема учащения случаев неправомерного взыскания задолженности коллекторскими агентствами. Объясняется причина увеличения интереса к коллекторским услугам. Акцентируется внимание на безнаказанности деятельности «черных» коллекторов. Обосновывается необходимость принятия закона, непосредственно регулиующую коллекторскую деятельность.

Ключевые слова коллекторское агентство, задолженность, выбивание долгов, неправомерные методы.

The problem of the increasing incidence of illegal debt recovery collection agencies. It explains the reasons for the increase of interest in the collection services. The attention is focused on the activities of impunity "black" collectors. The necessity of adopting a law directly regulating the collection activities.

Keywords collection agency, debt, knocking out debt, illegal methods.

Сложная экономическая ситуация, сокращение реальной заработной платы и реальных доходов граждан, рост цен и снижение покупательской способности привели к росту закредитованности населения и увеличению доли просроченных кредитов. По этой причине банки начали чаще сотрудничать с коллекторскими агентствами, многие из которых часто

выходят за рамки закона при взыскании задолженности.

Проблема учащения случаев выбивания долгов неправомерными методами в последнее время стала в России особенно острой, а слово «коллектор» стало ассоциироваться со словом «рэкети́р». О существовании проблемы свидетельствуют скандальные новостные репортажи и публикации в прессе. Деятельность коллекторских агентств давно является предметом для обсуждения на всех уровнях российской исполнительной и законодательной власти. В настоящее время на рассмотрении Госдумы находятся 6 законопроектов, которые в разной мере направлены на запрет деятельности коллекторских агентств, и еще 2 инициативы, предлагающие регламентировать и лицензировать их деятельность.

По данным НКБИ на 1 января 2016 года, на каждого третьего заемщика приходится более одного кредита [6]. В среднем по стране 59% экономически активного занятого населения России имеют открытые кредиты [4], а объем просроченной задолженности физических лиц, согласно сведениям Банка России за 2015 год, вырос более чем на 29% (с 665,64 млрд. рублей до 864,13 млрд. рублей) [7]. Между тем, по мере ужесточения требований к заемщикам и повышения кредитных ставок, ситуация с увеличением доли просроченной задолженности в ближайшие месяцы будет только ухудшаться. Поэтому банки сталкиваются с проблемой растущего объема просроченной задолженности. И как следствие увеличивается интерес к услугам коллекторских агентств.

Большое число компаний позиционируют себя как коллекторские агентства, но из них не все осуществляют свою деятельность в рамках правового поля. По оценкам лидера коллекторского рынка — компании «Секвойя Кредит Консолидейшн» — примерно на 30 профессиональных агентств приходится 600–800 тех, кто занимается именно выбиванием долгов [2]. Таким образом, сами участники данного рынка признают существование «черных» коллекторов, методы работы которых – шантаж, угрозы, избиение, похищение, а порой и убийство должников. Жертвами «черных» коллекторов становятся, в том числе и дети, которых они доводят до нервного срыва и даже до самоубийства.

Чаще всего такие ситуации возникают на периферии, где рынок продолжает во многом оставаться нецивилизованным, а конкуренция между коллекторскими агентствами вообще отсутствует.

Услугами «черных» коллекторов, как правило, пользуются банки и микрофинансовые организации, для которых правомерность действий их контрагентов при взыскании долгов стоит не на первом месте. С наступлением кризиса «черные» коллекторы стали активнее и доставляют профессиональным агентствам немало проблем. Из-за них и так негативное отношение населения к коллекторам становится еще негативнее.

Нередко выявляются факты незаконного проникновения коллекторов в дома граждан, самоуправного изъятия имущества с целью погашения долга, распространения порочащих сведений и угроз в отношении должников и их

близких. Помимо этого «черные» коллекторы могут обманывать заемщика, завышая сумму долга или требуя расчета наличными на месте, из-за чего непонятно, дойдут ли в таком случае деньги до банка и будет ли погашен долг.

Повсеместно ими не соблюдаются требования законодательства о персональных данных, обработка и разглашение которых осуществляются без согласия граждан. А среди 350 тысяч организаций, зарегистрированных в Роскомнадзоре как операторы персональных данных, только одна является коллекторским агентством [5].

Таким образом, на данный момент этот вид бизнеса фактически превратился в криминальный. Ситуацию усугубляет отсутствие закона, непосредственно регулирующего коллекторскую деятельность, из-за чего агентства сами определяют, что для них законно, а что нет.

По этой причине неудивительно увеличение случаев регистрации правоохранными органами сообщений о преступных действиях коллекторов. За период 2013 год – первое полугодие 2015 года их число превысило 21,6 тыс., а в первом полугодии 2015 г. составило 6,6 тыс. [3]. Но, несмотря на рост числа жалоб на коллекторов, за 2,5 года было возбуждено всего 265 уголовных дел, а судебное решение было вынесено только по 14 делам [1].

Поэтому, учитывая тот факт, что спрос на коллекторские услуги будет продолжать расти, необходимо законодательно урегулировать деятельность коллекторов, чтобы избежать социального напряжения. Вопрос разработки и принятия закона о правовом регулировании коллекторской деятельности поднимался неоднократно. Законопроект должен установить справедливый баланс интересов всех сторон – кредиторов, взыскателей и должников, чтобы коллекторский рынок стал более прозрачной и эффективной частью финансовой системы страны. Разработка подобного законопроекта будет первым шагом на пути к цивилизованному рынку взыскания проблемной задолженности. Нет сомнений в том, что наличие четких и понятных правил игры пойдет на пользу не только заемщикам и коллекторским агентствам, но и позволит сделать рынок взыскания долгов более совершенным.

Использованные источники:

1. Францева В. Коллекторам дали переоценку // Коммерсантъ. – 2015. - №186. – С.10.
2. Алексеевских [А.](#) Коллекторы просят Генпрокуратуру усилить борьбу с «черными» коллегами [Электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: <http://izvestia.ru/news/609994>, свободный – (Дата обращения: 09.05.2016).
3. Генеральная прокуратура Российской Федерации. Состояние законности и прокурорского надзора за исполнением законодательства о защите прав потребителей, потребительском кредите (займе), а также законности действий юридических лиц при взыскании просроченной задолженности [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: <http://www.genproc.gov.ru/smi/news/news-999695/>, свободный – (Дата

обращения: 11.05.2016).

4. Индекс ОКБ. Кредитная нагрузка регионов России. Итоги 2015 года [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: http://www.bki-okb.ru/sites/default/files/report_documents/kreditnaya_nagruzka_regionov_rossii_itogi_2015_0.pdf, свободный – (Дата обращения: 09.05.2016).

5. МТПП. МТПП и ГУ МВД стремятся цивилизовать деятельность коллекторов [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: <https://www.mostpp.ru/media-center/News/2015/November/MTPP-GU-MVD-Nov2015>, свободный – (Дата обращения: 07.05.2016).

6. НКБИ. 13% розничных заемщиков одновременно обслуживает более одного займа МФИ [Электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: <http://www.nbki.ru/press/pressrelease/?id=12158>, свободный – (Дата обращения: 09.05.2016).

7. Центральный банк Российской Федерации. Годовой отчет Банка России за 2015 год [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: http://www.cbr.ru/publ/God/ar_2015.pdf, свободный – (Дата обращения: 12.05.2016).

Осипова Е.А.

студент 1 курса магистратуры

Институт права

Самарский государственный экономический университет

Россия, г. Самара

ПРАВИЛА НАПРАВЛЕННЫЕ НА БОРЬБУ С МЕХАНИЗМОМ «ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ» ДОЛГОВЫМ ФИНАНСИРОВАНИЕМ

Наиболее востребованными и эффективными среди известных в настоящее время институтов противодействия выводу налоговой базы за рубеж являются правила регулирования трансфертных цен и правила, направленные на борьбу с механизмом «злоупотребления» долговым финансированием (тонкая капитализация). Правила тонкой капитализации действуют в мире уже более 20 лет.

Данные методы, направленные на борьбу с механизмом «злоупотребления» долговым финансированием, содержатся в статье 269 Налогового кодекса Российской Федерации [1], которая определяет особенности отнесения процентов по долговым обязательствам – контролируемой задолженности к расходам организации.

Указанная норма права содержится в главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации [1], регулирующей вопросы налога на прибыль организаций.

Для того чтобы избежать злоупотребления со стороны налогоплательщиков, аффилированных иностранным организациям, в части искусственного увеличения расходов по уплате процентов по долговым обязательствам, законодателем установлены правила тонкой капитализации.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

Прибылью в свою очередь признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в соответствии с налоговым законодательством.

Таким образом, размер налога организации находится в прямой зависимости от величины расходов организации.

Согласно пункту 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации [1], если налогоплательщик - российская организация имеет непогашенную задолженность по долговому обязательству перед иностранной организацией, прямо или косвенно владеющей более чем 20 процентами уставного (складочного) капитала (фонда) этой российской организации, либо по долговому обязательству перед российской организацией, признаваемой в соответствии с законодательством Российской Федерации аффилированным лицом указанной иностранной организации, а также по долговому обязательству, в отношении которого такое аффилированное лицо и (или) непосредственно эта иностранная организация выступают поручителем, гарантом или иным образом обязуются обеспечить исполнение долгового обязательства российской организации (контролируемая задолженность перед иностранной организацией), и если размер контролируемой задолженности перед иностранной организацией более чем в 3 раза (для банков, а также для организаций, занимающихся исключительно лизинговой деятельностью, - более чем в 12,5 раза) превышает разницу между суммой активов и величиной обязательств налогоплательщика - российской организации (собственный капитал) на последнее число отчетного (налогового) периода, при определении предельного размера процентов, подлежащих включению в состав расходов, применяются следующие правила[7].

Налогоплательщик обязан на последнее число каждого отчетного (налогового) периода исчислять предельную величину признаваемых расходов процентов по контролируемой задолженности путем деления суммы процентов, начисленных налогоплательщиком в каждом отчетном (налоговом) периоде по контролируемой задолженности, на коэффициент капитализации, рассчитываемый на последнюю отчетную дату соответствующего отчетного (налогового) периода.

Коэффициент капитализации - норма дохода, отражающая взаимосвязь между доходом и стоимостью объекта оценки.

При этом он определяется путем деления величины соответствующей непогашенной контролируемой задолженности на величину собственного капитала (при вычислении величины собственного капитала в расчет не принимаются суммы долговых обязательств в виде задолженности по налогам и сборам, включая текущую задолженность по уплате налогов и

сборов, суммы отсрочек, рассрочек и инвестиционного налогового кредита), соответствующую доле прямого или косвенного участия этой иностранной организации в уставном (складочном) капитале (фонде) российской организации, и деления полученного результата на три (для банков и организаций, занимающихся лизинговой деятельностью, - на двенадцать с половиной).

Необходимо отметить, что в состав расходов включаются проценты по контролируемой задолженности, рассчитанные по правилам, описанным выше, но не более фактически начисленных процентов.

При этом данные же правила, не применяются в отношении процентов по заемным средствам, если непогашенная задолженность не является контролируемой.

Положительная разница между начисленными процентами и предельными процентами, приравнивается в целях налогообложения к дивидендам, уплаченным иностранной организации, в отношении которой существует контролируемая задолженность, и облагается соответствующим налогом.

В мировой практике правила против тонкой капитализации основываются на признании наличия особых отношений между участниками сделки, обусловленных их принадлежностью к одной интегрированной структуре, предусматривающей наличие совокупности организаций, связанных единой экономической целью, одна из которых в силу владения долей в капитале либо в силу договора или иных отношений осуществляет экономический и корпоративный контроль над деятельностью остальных участников группы, которые способны влиять на налоговую базу по сделке. Существенными признаками таких групп являются:

- наличие правовой связи, определяющей отношения вертикального соподчинения, организаций;

- наличие четкой корпоративной структуры управления;

- наличие общей цели, связанной с получением прибыли.

Именно в силу наличия единого источника формирования воли разных юридических лиц, способного управлять их деятельностью, и возникает необходимость специального регулирования ценообразования и способов инвестирования в таких структурах для защиты более широких публичных интересов (наполнение государственного бюджета, создание стабильного делового оборота, защита прав инвесторов).

В российской же правоприменительной практике до 2011 года существовали проблемы в применении правил тонкой капитализации, так арбитражные суды при возникновении налоговых споров в рассматриваемой плоскости применяли международные соглашения Российской Федерации с другими странами, предусматривающие запрет двойного налогообложения[7].

Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации изменил правоприменительную практику своим постановлением №8654/11

от 15.11.2011 г. по делу А27-7455/2010 [2].

Согласно рассматриваемому постановлению следует, что у компании – налогоплательщика имелась контролируемая задолженность перед двумя иностранными юридическими лицами. У Российской Федерации и странами регистрации указанных организаций подписаны соглашения об избежание двойного налогообложения. Компания – налогоплательщик включила проценты, уплаченные по контролируемой задолженности, в полном объеме в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В ходе выездной налоговой проверки инспекция применила правила пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации (правила тонкой капитализации) и исключила часть процентов из состава расходов, доначислив обществу налог на прибыль, штраф, пени. Налогоплательщик обратился в арбитражный суд, который встал на сторону компании. Апелляционная и кассационная инстанции оставили решение суда первой инстанции без изменения.

При этом суды указали на приоритет норм международного договора над российским налоговым законодательством, применили положения соглашений о недискриминации налогообложения.

Надзорная инстанция, отменяя судебные акты нижестоящих инстанций, указала на следующие обстоятельства.

Первоначально, согласно статье 7 Налогового кодекса Российской Федерации, международные договоры применяются в случаях, когда национальное законодательство вступает в противоречие с международными правовыми актами и устанавливает иное правовое регулирование тех или иных вопросов налогообложения резидентов договаривающихся государств. Вопрос налогообложения доходов иностранной организации в рассматриваемом случае не стоял, в связи с чем, вывод о приоритете международных соглашений над национальным законодательством является ошибочным.

Затем, Президиум исключил толкование пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации как дискриминацию российских компаний – заемщиков, указав, что данная норма лишь вводит для российских налогоплательщиков дополнительное условие, которому необходимо соответствовать для получения возможности вычитать проценты без ограничения. Данная норма права направлена на недопущение злоупотреблений в налоговых правоотношениях.

Изложенная позиция надзорной инстанции впоследствии была широко воспринята арбитражными судами, которые в схожих ситуациях вставали на сторону налоговых органов.

На защите интересов российского бюджета в рассматриваемых правоотношениях стоит и Верховный суд Российской Федерации, о чем свидетельствуют определения Верховного суда Российской Федерации №305-ЭС14-518 от 18.08.2014 г. [3], №307-КГ14-307 от 05.11.2014 г. [4], №305-КГ14-4260 от 25.11.2014 г. [5], №304-КГ14-2268 от 13.10.2014 г. [6].

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000г. № 117-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
2. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №8654/11 от 15.11.2011 г. по делу № А27-7455/2010 // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
3. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 305-ЭС14-518 от 18.08.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
4. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 307-КГ14-307 от 05.11.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
5. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 305-КГ14-4260 от 25.11.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
6. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 304-КГ14-2268 от 13.10.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2016.
7. Ланг П.П. ПРАВИЛА ТОНКОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ // Юриспруденция в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов Общероссийской научно-практической конференции. 15 января 2015 года / М.В. Торопов, отв. ред. – Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2015. – 141 с.

*Пшеничных Ю.А., к.э.н.
доцент*

кафедра управления

*ЧОУ ВПО Таганрогский институт управления и экономики
Россия, г. Таганрог*

ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

В данной статье раскрываются понятие управления многоквартирными домами, способы управления, основные правовые пробелы механизма управления многоквартирным домом.

Ключевые слова: Многоквартирный дом, управление многоквартирным домом.

*Pshenichnykh Y.A., Ph. D.,
associate Professor of management*

*CHOU VPO Taganrog Institute of management and Economics,
Russia, Taganrog*

LEGAL REGULATION OF THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF APARTMENT HOUSES

This article reveals the concept of management of apartment houses, management methods, the main legal gaps of the mechanism of management of an apartment house.

Key words: Apartment building, apartment building management

В свете нового жилищного законодательства существенные изменения произошли в правовом регулировании жилищных отношений по управлению многоквартирными домами, которые, с одной стороны, обеспечили адекватное отражение социально-экономических изменений в жизни общества, с другой – создали основу для их дальнейшей динамики и совершенствования. Однако это не означает совершенства жилищного законодательства в области обеспечения действенных гарантий и законных интересов участников правоотношений в жилищной сфере. Поэтому требуется тщательное изучение и осмысление как основополагающего источника законодательства, регулирующего жилищные правоотношения – Жилищного кодекса РФ, так и всего жилищного законодательства Российской Федерации [6].

Легальное определение понятия «управление многоквартирным домом» в ЖК РФ отсутствует, не смотря на то, что данному термину посвящен VIII раздел кодекса. Согласно постановлению Правительства РФ «О порядке осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами» «под деятельностью по управлению многоквартирным домом понимается выполнение стандартов, направленных на достижение целей, установленных статьей 161 Жилищного кодекса Российской Федерации, а также определенных решением собственников помещений в многоквартирном доме» [2].

В соответствии с п.1 ст. 161 ЖК РФ основная цель управления многоквартирным домом состоит «в обеспечении благоприятных и безопасных условий проживания граждан, надлежащее содержание и решение вопросов пользования общим имуществом многоквартирного дома, а также предоставление коммунальных услуг гражданам, проживающим в таком доме» [1].

При анализе норм действующего Жилищного кодекса РФ следует упомянуть о пункте 1 части 3 статьи 162 ЖК РФ, который указывает на то, что управление осуществляется в отношении общего имущества в многоквартирном доме, а не в отношении всего многоквартирного дома. Деятельность по управлению, таким образом, ограничивается лишь общим имуществом. Любые вопросы, связанные с управлением, ремонтом, содержанием помещений, принадлежащих собственникам на праве единоличной собственности (квартир, офисов), не входят в сферу управления многоквартирным домом [7].

Так же ЖК РФ не содержит ни понятия «многоквартирный дом», единства, по определению которого не наблюдается и в ученой среде, ни указания на то, что многоквартирный дом является разновидностью жилого помещения (ст. 16 ЖК РФ). Определение данного термина можно встретить в Положении о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции [3], согласно которому «многоквартирным домом признается совокупность двух и более квартир,

имеющих самостоятельные выходы либо на земельный участок, прилегающий к жилому дому, либо в помещения общего пользования в таком доме».

Таким образом, ЖК РФ не раскрывает центральных понятий в институте управления многоквартирным домом, который с каждым годом приобретает все большее значение для сферы жилищно-коммунального хозяйства.

В п.2 ст. 161 ЖК РФ предусмотрены следующие способы управления многоквартирным домом:

1) непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме, количество квартир в котором составляет не более чем тридцать;

2) управление товариществом собственников жилья либо жилищным кооперативом или иным специализированным потребительским кооперативом;

3) управление управляющей организацией.

Таким образом, выбор способа управления многоквартирным домом основан на принципе диспозитивности. При этом законодатель устанавливает императивную обязанность такого выбора, вследствие отсутствия которого органы местного самоуправления наделяются правом проводить открытый конкурс по отбору управляющей организации. Правила проведения конкурса утверждены Постановлением Правительства РФ от 06.02.2006 г. № 75.

Так же, следует отметить, что в случае, если собственники не выбрали способ управления, и в данном доме более чем четыре квартиры, собственники обязаны избрать совет многоквартирного дома из числа собственников помещений в данном доме. Регистрация такого совета многоквартирного дома в органах местного самоуправления или иных органах не осуществляется, что так же может привести к злоупотреблениям.

Рассматривая способы управления многоквартирным домом, прежде всего, следует отметить непосредственное управление, которое основано на принципах самоуправления и предполагает, что собственники самостоятельно участвуют во всех организационно-управленческих процедурах (заключение договоров, проведение собраний, опросов жильцов и т.д) при осуществлении прав по управлению общим имуществом многоквартирного жилого дома. Данный способ считается наименее эффективным вследствие отсутствия полноценного механизма договорного регулирования. Помимо этого, сам процесс управления многоквартирным домом довольно сложен и требует наличия у собственников определенных знаний и опыта в сфере управления имуществом, которого, как правило, нет у обычных жильцов.

Второй способ управления многоквартирным жилым домом, по сути, является косвенным управлением посредством создания юридического лица в виде товарищества собственников жилья (ТСЖ), жилищного или

жилищно-строительного кооператива (ЖК, ЖСК). При этом каждый собственник сохраняет за собой весь объем прав и обязанностей, а предоставление коммунальных услуг осуществляется на основании возмездного договора, который заключается между ТСЖ, ЖСК, ЖК или иным специализированным потребительским кооперативом и каждым собственником жилого помещения. Основным недостатком данного способа управления выступают дополнительные расходы на управление многоквартирным домом, а также непрозрачность расходов на жилищно-коммунальные услуги.

Третий способ управления это «опосредованное управление» путем выбора специализированной, управляющей компании, имеющей лицензию на осуществление деятельности по управлению многоквартирным домом, на основе заключения договора управления. При этом управляющая организация часть жилищно-коммунальных услуг может оказывать сама, либо заключать договора с поставщиками услуг от имени собственников помещений, выступая в качестве посредника. При данном способе управления собственники помещений зачастую недовольны качеством предоставляемых услуг и высокими тарифами.

Таким образом, проблема управления многоквартирными домами, не смотря на множество способов, которые существуют на сегодняшний день, ввиду несовершенства законодательства, а именно ЖК РФ, по-прежнему актуальна.

Согласно статистическим сведениям, наибольшее количество споров возникает:

- в связи с определением способа управления многоквартирным домом и проведением собраний собственников помещений в многоквартирном доме;
- в связи со сменой способа управления жилым домом или изменением организации, осуществляющей функции управления;
- при исполнении собственниками помещений обязанности по содержанию общего имущества многоквартирного дома;
- во взаимоотношениях между исполнителями коммунальных услуг и ресурсоснабжающими организациями [4].

Анализ публикаций, судебная практика указывают на несовершенство правовой регламентации в ЖК РФ отношений по управлению общим имуществом многоквартирного дома:

- отсутствует системность подхода законодателя к вопросу о механизмах реализации правомочий и исполнения обязанностей собственников общего имущества в доме, что препятствует их полноценному и эффективному осуществлению;
- положения об управлении изложены неоднозначно, что создает почву для злоупотреблений со стороны управляющих субъектов. Это порождает проблемы в определении правовой природы отдельных явлений,

в порядке согласования волеизъявлений собственников при принятии решений, по поводу распоряжения общим имуществом, использования полученных ТСЖ доходов, установления завышенных дополнительных платежей [5].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что сложившаяся ситуация в сфере управления многоквартирными домами требует совершенствования механизма правового регулирования управления многоквартирными домами.

Использованные источники:

1. «Жилищный кодекс Российской Федерации» от 29.12.2004 №188-ФЗ (ред. от 29.12.2015 г.).
2. Постановление Правительства РФ от 15.05.2013 г. №416 «О порядке осуществления деятельности по управлению многоквартирными домами».
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 28.01.2006 г. № 477 «Положение о признании помещения жилым помещением, жилого помещения непригодным для проживания и многоквартирного дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции».
4. Постановление президиума Восьмого арбитражного апелляционного суда от 25.03.2011 г. №2 «Обзор практики рассмотрения Восьмым арбитражным апелляционным судом дел по спорам, связанным с управлением многоквартирными домами».
5. Валиев Ш.З., Гавриленко И.Г. Товарищество собственников жилья: проблемы и перспективы развития // Вестник Томского государственного университета. 2011. № 350. С. 146-151.
6. Кицай Ю.А. Актуальные вопросы жилищных правоотношений по управлению многоквартирными домами // Теория и практика общественного развития. 2011. №1. С. 223-226.
7. Моргунова Г.А. Проблемы определения и содержания термина «управление многоквартирными домами» на современном этапе // Интернет-журнал Науковедение. 2012. №4.

*Ребрищева И. Е.
студент, 4 курса
Кушелева А. С.
студент, 4 курса
факультет «Экономический»
Калиничева Е. Ю.
научный руководитель, профессор
кафедра бухгалтерского учета и статистики
Орловский государственный аграрный университет
Россия, г. Орёл*

ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА

Статья посвящена вопросам роли финансового контроля в финансовой деятельности государства. Рассмотрены функции, задачи финансового контроля. В данной статье затрагивается вопрос о функционировании звеньев финансового контроля в Российской Федерации.

Ключевые слова: финансовый контроль, политика, система, государственный бюджет, финансы, денежные доходы, элементы.

Государственный финансовый контроль является одним из основных средств осуществления финансово-правовой политики, важнейшим рычагом финансового механизма. Его назначение состоит в содействии успешной реализации финансовой стратегии и тактики, целесообразном и эффективном распределении и использовании финансовых ресурсов [3]. В настоящее время работа органов государственного финансового контроля в России характеризуется несогласованностью и разобщенностью, отсутствием четкого взаимодействия. И связано это в первую очередь с тем, что не сформирована целостная система контроля за финансовыми потоками и использованием государственной и муниципальной собственности [4].

Реализацию финансовой политики государство производит воздействуя на следующее:

- 1) сферу финансовых отношений через налоговую политику;
- 2) регламентацию кредитных отношений;
- 3) регулирование финансового рынка;
- 4) формирование амортизационного фонда и систему государственной поддержки.

В сферу непосредственного государственного управления финансами входят лишь государственные финансы, управление которыми регулируется высшими законодательными органами.

Наиболее важной частью финансовой системы страны выступает государственный бюджет.

В соответствии со ст. 10 «Структура бюджетной системы РФ» Бюджетного кодекса РФ бюджетная система состоит из бюджетов трех уровней: Федерального бюджета и бюджетов государственных

внебюджетных фондов; бюджетов субъектов РФ и бюджетов территориальных государственных внебюджетных фондов; местных бюджетов [1].

Бюджетным кодексом РФ установлена единая бюджетная система, которая основана на принципах разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы, а также самостоятельности бюджетов.

Финансы представляют собой экономические отношения, связанные с формированием, распределением и использованием централизованных и децентрализованных фондов денежных средств для выполнения целей, функций и задач государства и воспроизводственных функций предприятий для обеспечения условий расширенного воспроизводства.

Так как финансы являются инструментом формирования и использования денежных доходов, они выполняют следующие функции:

- 1) распределительную;
- 2) регулируемую;
- 3) контрольную;
- 4) отражают ход распределительного процесса.

Финансовый контроль – один из видов управленческой деятельности, представляет собой систему наблюдения и проверки финансовой деятельности предприятия с целью эффективности принятых решений, их обоснованности, а также выявления отклонений от нормативов и принятия мер по их устранению.

Следуя из вышеуказанного определения, задачи финансового контроля можно выразить в обеспечении:

- 1) роста эффективности производства и расходования средств;
- 2) соблюдения действующего законодательства в области налогообложения;
- 3) правильности ведения бухгалтерского учета;
- 4) правильности составления и исполнения бюджета;
- 5) проверки состояния и эффективности использования ресурсов предприятий.

Основу процесса финансового контроля составляет анализ предмета или явления с целью исследования закономерностей его возникновения, развития и преобразования, эффективности использования во всех сферах хозяйственной деятельности. Государственный финансовый контроль охватывает общественный сектор экономики, предпринимательскую деятельность и функционирует посредством проверок налоговых расчетов, выполнения организациями госзаказов, порядок предоставления и возврата субсидий, дотаций, кредитов, а также применяемых налоговых льгот.

Объектом контроля выступает процесс финансово – хозяйственной деятельности субъектов рыночных отношений, т. е. сфера денежных отношений между государством и юридическими и физическими лицами, сфера бюджетного процесса, перераспределения доходов и поступлений и эффективного использования.

К функциям финансового контроля относятся:

- 1) анализ;
- 2) корректировка;
- 3) предупредительная функция.

Согласование при планировании проведения контрольных мероприятий помогло бы избежать неоправданного множества проверок одних и тех же объектов различными структурами, значительно более эффективно использовать имеющиеся возможности и ресурсы. И, что еще более важно, — повысить эффективность мер по устранению выявленных нарушений, связанных с нецелевым использованием бюджетных средств и незаконным распоряжением объектами федеральной собственности, а также обеспечить наказание виновных и возмещение ущерба государству в случае выявления фактов и признаков хищения государственных средств и имущества [4].

Таким образом, обобщая все вышесказанное, необходимо отметить, что финансовый контроль, выполняет функцию управления и регулирования всех финансовых взаимоотношений в государстве между его институтами, органами, субъектами финансовой деятельности. Такие его элементы, как субъект контроля, объект контроля, предмет контроля, принципы контроля, метод (методика) контроля, техника и технология контроля, принятие решения по результатам контроля, оценка эффективности контроля, определяют механизм финансового контроля.

В настоящее время в регулировании государственного финансового контроля имеет место целый ряд проблем и противоречий как субъективного, так и объективного характера, которые негативным образом сказываются на качестве и эффективности государственного финансового контроля. Особенно актуальным представляется уточнение роли, функций и места контролирующих органов в обновленном бюджетном процессе, степени их участия в оценке результативности расходования бюджетных средств, разработка процедур и методологии контроля обоснованности планирования и использования бюджетных средств, а также предотвращения нарушений нормативно – правовых актов в бюджетной сфере [3].

В Российской Федерации функционируют разрозненные звенья финансового контроля, в том числе и на высшем уровне, слабо взаимодействующие между собой. В действиях контролирующих органов нет должной координации, они не увязаны в единую систему, все элементы которой работали бы в одном ритме, преследовали бы одни и те же цели – обеспечение полноты и своевременности формирования ресурсов государства, сохранности, эффективности и целевого расходования государственных средств, законности и высокой результативности их использования.

Использованные источники:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 15.02.2016)

2. Калиничева Е.Ю. Об эффективности инвентаризационных мероприятий в системе внутривладельческого контроля птицеводческих организаций//Аудит и финансовый анализ. 2014. № 3. С. 226-229.
3. Колесов Р.В., Юрченко А.В. Система государственного финансового контроля РФ: проблемы и перспективы: Монография. - Ярославль: ЯФ МФЮА, 2013. - 100 с.
4. Леверьева Е. В. Финансовый контроль. Пути повышения эффективности государственного финансового контроля // Молодой ученый. — 2015. — №12. — С. 445-448.

Серазетдинов И.Р.
студент 3 курса
Юридический факультет
Галимов Э.Р., к.юр.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Уголовного права и процесса»
Стерлитамакский филиал
БашГУ

Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак
ПОДАЧА ЗАЯВЛЕНИЯ МИРОВОМУ СУДЬЕ О ВОЗБУЖДЕНИИ
УГОЛОВНОГО ДЕЛА

В статье анализируется подача заявления мировому судье о возбуждении уголовного дела частного обвинения, как средство защиты прав граждан.

Ключевые слова: заявление, частное обвинение, мировой судья.

APPLY MAGISTRATE TO INITIATE CRIMINAL PROCEEDINGS

The article analyzes the submission of an application to Magistrate to initiate a criminal case of private prosecution, as a means of protecting citizens' rights.

Keywords: application, a private prosecution, the magistrate.

Возбуждение уголовного дела является прерогативой лишь ограниченного круга государственных органов и должностных лиц. К ним относятся орган дознания, дознаватель, руководитель следственного органа, а также следователь. После стадии возбуждения следует стадия предварительного расследования, однако данная стадия может отсутствовать в случае подачи заявления о возбуждении уголовного дела не в вышеперечисленные органы, а в суд.

При подаче заявления непосредственно в суд, стадия предварительного расследования отсутствует, но лишь по делам частного обвинения. Дела частного обвинения указаны в части 2 статьи 20 УПК РФ, к которым относятся умышленное причинение легкого вреда здоровью (ч. 1 ст. 115 УК), побои (ч. 1 ст. 116 УК) и клевета (ч. 1 ст. 128.1 УК). Заявление

подается потерпевшим или его законным представителем мировому судье по делам в отношении конкретных лиц. Исключением являются лица, которое в силу зависимого или беспомощного состояния либо по иным причинам не могут защищать свои права и законные интересы. В таком случае дело возбуждают руководитель следственного органа, следователь, а также, с согласия прокурора, дознаватель.

Если заявление не соответствует установленным требованиям, суд выносит постановление о возвращении заявления лицо, его подавшему, в котором предлагает ему привести заявление в соответствие с указанными требованиями. В заявлении должны быть указаны следующие требования: наименование суда, в который оно подается, номер судебного участка мирового судьи; описание события преступления, места, времени, а также обстоятельств его совершения; просьбу, адресованную суду, о принятии уголовного дела к производству; паспортные данные о лице, привлекаемом к уголовной ответственности; список свидетелей, которых необходимо вызвать в суд; подпись лица, подавшего заявление.

С момента принятия заявления к производству и вынесения соответствующего постановления заявитель приобретает процессуальный статус частного обвинителя.

Анализируя судебную практику по уголовным делам частного обвинения, можно с уверенностью сказать, что количество подобных заявлений достаточно невелико. В большинстве случаев поданные заявления возвращаются обратно, по причине несоответствия заявления установленным требованиям. Так за 2015 год мировыми судьями города Стерлитамак было рассмотрено 26 уголовных дела, принятых к производству в связи с подачей заявления от потерпевших и их законных представителей. На мой взгляд, такое малое количество рассмотренных дел обусловлено тем, что уголовное дело частного обвинения может быть закрыто в связи с примирением сторон, чем активно пользуются граждане.

Исходя из выше сказанного, можно подвести итог. Подобное средство защиты своих прав не столь популярно среди граждан, как подача заявления в иные органы, которые вправе возбуждать уголовное дело. Возможно причиной этому стал уровень правосознания граждан, которые не знают о том, что могут обратиться с заявлением в суд за защитой своих прав.

Использованные источники:

1. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации от 18.12.2001 N 174-ФЗ (ред. от 02.03.2016)
2. Лупинская П. А. Уголовно-процессуальное право Российской Федерации: учебник. — М.: Норма, 2013. — 1008 с.
3. Андреева О. И. Уголовный процесс: учебник для бакалавриата юридических вузов — Феникс, 2015. — 445, [1] с.

*Суфьянова Е.З.
преподаватель
кафедра конституционного и муниципального права
Хасанова Р.И.
студент 3 курса
Юридический факультет
Стерлитамакский филиал
БашГУ*

Россия, Республика Башкортостан, г. Стерлитамак

МУНИЦИПАЛЬНОЕ НОРМОТВОРЧЕСТВО: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Данная статья посвящена исследованию некоторых проблемных вопросов, связанных с правотворческой деятельности органов местного самоуправления.

Ключевые слова: правотворчество, местное самоуправление, муниципальные правовые акты

*Sufyanova E.Z.
Sterlitamak branch of Bashkir State University
Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak
Khasanova R.I.,
student 3rd year, Faculty of Law
Sterlitamak branch of Bashkir State University
Russia, Republic of Bashkortostan, Sterlitamak*

MUNICIPAL NORM-SETTING: THEORY AND PRACTICE

This article is devoted to the study of some problematic issues connected with the legislative activities of local governments.

Key words: law-making, local government, municipal legal acts

Нормативные муниципальные правовые акты играют большую роль в сфере муниципальных правоотношений.

Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» закрепляет систему муниципальных правовых актов, к которым относятся: 1) устав муниципального образования, правовые акты, принятые на местном референдуме (сходе граждан); 2) нормативные и иные правовые акты представительного органа муниципального образования; 3) правовые акты главы муниципального образования, местной администрации и иных органов местного самоуправления и должностных лиц местного самоуправления, предусмотренных уставом муниципального образования.

В соответствии с данным ФЗ муниципальные правовые акты не должны противоречить Конституции РФ, федеральным конституционным законам, федеральным законам и иным нормативным правовым актам РФ, а также конституциям (уставам), законам, иным нормативным правовым актам субъектов Федерации.

Вместе с тем, муниципальные правовые акты имеют различную юридическую силу. Устав муниципального образования и правовые акты, принятые на местном референдуме (сходе граждан) занимают особое место в системе муниципальных правовых актов. Они являются непосредственно действующими актами высшей юридической силы и применяются на всей территории муниципального образования. Иные муниципальные правовые акты не должны противоречить уставу муниципального образования и правовым актам, принятым на местном референдуме (сходе граждан). Муниципальные правовые акты принимаются по вопросам местного значения, а также по вопросам реализации отдельных государственных полномочий, переданных органам местного самоуправления на основании федеральных законов и законов субъектов Российской Федерации.

При принятии нормативного акта необходимо соблюдать следующие принципы: 1) конституционность и законность муниципальной нормотворческой деятельности; 2) демократизм муниципальной нормотворческой деятельности; 3) профессионализм субъектов муниципальной нормотворческой деятельности; 4) научно обоснованный характер муниципальной нормотворческой деятельности состоит в целесообразности учитывать достижения правовой науки, данные исследований; 5) системность муниципальной нормотворческой деятельности предполагает согласованное принятие нормативных правовых актов муниципального образования; 6) связь муниципальной нормотворческой деятельности с правоприменительной практикой; 7) открытость (гласность) и доступность результатов муниципальной нормотворческой деятельности. Гласность заключается в том, что все принимаемые нормативные правовые акты подлежат опубликованию в средствах массовой информации или должны доводиться иным способом до сведения населения муниципального образования; 8) принцип планирования муниципальной нормотворческой деятельности состоит, прежде всего, в связи муниципальной нормотворческой деятельности с ее проектным обоснованием. Планирование дает возможность избежать непродуманного нормотворчества, устранить ненужное дублирование и сконцентрировать усилия, согласовать планы работы органов местного самоуправления, ликвидировать поспешность в работе, создать условия для подготовки проектов документов высокого качества, провести подготовительные мероприятия, включая консультирование с ведущими научными и образовательными учреждениями.

В юридической литературе уже имеется немало исследований, посвященных муниципальным правовым актам. Однако есть все основания полагать, что вопросы разработки и реализации муниципальных правовых актов будут привлекать ученых и в дальнейшем, поскольку много спорных моментов, не получивших своего однозначного разрешения. В частности, это определение пределов муниципального нормотворчества. Нормотворчество местного самоуправления рассматривается как один из

основных видов правотворчества в Российской Федерации. При этом подходы к пониманию муниципального нормотворчества различны. Органы местного самоуправления вправе осуществлять собственное правовое регулирование в различных сферах: налоговой, бюджетной, управления муниципальной собственностью и т.д., но при этом не должны превышать свои нормотворческие полномочия, использовать терминологию, известную российскому законодателю и пр. В этой связи можно сделать вывод о недооценке роли и значения муниципального нормотворчества, поскольку Конституция РФ закрепила принцип самостоятельности органов местного самоуправления по решению вопросов местного значения (ст. 12). Положение, в котором оказываются органы местного самоуправления, не позволяет им реализовать свой нормотворческий потенциал, в основном муниципальные правовые акты дублируют положения законодательства и принимаются по вопросам, которые строго определены в законах, при этом, не проявляя собственной инициативы.

Низкий уровень подготовки специалистов, непосредственно занимающихся разработкой проектов муниципальных правовых актов, особенно в сельских поселениях, является еще одной проблемой муниципального нормотворчества. У юристов органов местного самоуправления должна быть более высокая юридическая квалификация, чем на любом другом уровне. Однако в реальности все далеко не так. Этим объясняется низкий уровень юридической техники актов: орфографические, грамматические ошибки, опечатки, нарушения нумерации статей, внутренние противоречия в тексте акта, дублирование норм.

Одним из способов решения обозначенных выше проблем является содействие органам местного самоуправления при осуществлении нормотворческой деятельности со стороны органов юстиции, прокуратуры, органов государственной власти субъектов Российской Федерации. В этой связи целесообразным является рассмотрение вопроса о систематическом проведении совместных совещаний представителей федеральных и региональных органов государственной власти, органов прокуратуры и глав муниципальных образований по проблемам нормотворческой деятельности муниципальных образований.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 29.12.2014) «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» // СЗ РФ. 2003. № 40. Ст. 2, 7, 43.
2. Коняхин В.Г. К вопросу о правовой природе актов представительных органов муниципальных образований // Муниципальная служба: правовые вопросы. 2011. № 2. С. 9 – 12.
3. Быкова Л.А. Место и роль муниципальных правовых актов в системе источников российского права // Конституционное и муниципальное право. 2008. № 11. С. 22 – 27.

Фёдоров Р.А.
студент 3 курса
юридический факультет
СфБаиГУ
Галимов Э.Р., к.юр.н.
научный руководитель, доцент
Стерлитамакский филиал
Башкирский Государственный Университет
Россия, г. Стерлитамак

РЕАБИЛИТАЦИЯ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

Аннотация: В данной статье рассматриваются вопросы и проблемы, связанные с развитием и функционирование института реабилитации в уголовном процессе.

Abstract: This article discusses the issues and challenges related to the development and functioning of the rehabilitation institute in criminal proceedings.

Ключевые слова: Реабилитация, подозреваемый, лицо.

Keywords : Rehabilitation, suspect, face .

Конституция РФ в ст. 2 закрепляет положение о том, что «человек, его права и свободы являются высшей ценностью российского государства»[1]. Данное положение стало основополагающим во всей правовой системе России. Также нормами ст. 53 Конституции РФ закреплено положение о том, что «каждый имеет право на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействиями) органов государственной власти или их должностных лиц», а нормой ст. 52 закрепляет право потерпевших от преступлений и злоупотреблений властью на доступ к правосудию и компенсацию причиненного ущерба. Данные конституционные положения закреплены в главе 18 Уголовно-процессуального кодекса(далее – УПК РФ), образуя правовой институт реабилитации, являющимся важной гарантией защиты прав человека и гражданина от злоупотреблений властью государственными органами и незаконному привлечению к уголовной ответственности.

К сожалению, в своей профессиональной деятельности органы предварительного расследования, прокуратура и суды, не застрахованы от ошибок, вследствие чего обычные граждане могут оказаться настоящими жертвами незаконного или необоснованного обвинения в совершении преступления, и могут привлекаться к уголовной ответственности незаконно. В данной ситуации государства обязано устранять все вредные последствия, которые вызваны незаконным обвинением лица и восстановление его прав всеми возможными способами.

Правовую основу в реабилитации лиц в уголовном процессе составляет небольшой перечень нормативно правовых актов. Международные документы представлены следующими: Международный

пакт о гражданских и политических правах 1966 (ч. 5 ст. 9 ч. 6 ст. 14), Римский статут Международного Уголовного суда 1998 (ст. 85).

Определенное количество источников утверждают, что понятие реабилитации в уголовном процессе не слишком всесторонне раскрывает сущность своего содержания. В определении не прослеживается процесс восстановления гражданина в правах, соответственно, другими словами какие именно должны последовать действия в реабилитации. Вследствие этого в термин "реабилитация" есть возможность закрепить официальный порядок восстановления гражданина в его правах, которые были нарушены.

В пункте 34 статьи 5 УПК РФ законодатель закрепляет термин «реабилитация» и определяет ее как «порядок восстановления прав и свобод лица, незаконно или необоснованно подвергнутого уголовному преследованию, и возмещения причиненного ему вреда» [2]. К данным видам такого возмещения такого вреда относятся: имущественный вред, моральный вред и восстановление всех иных прав реабилитированного.

Достаточно долгое время многие правоведы, исследовавшие проблемные вопросы института реабилитации в современном уголовном процессе России, обнаружили достаточное, на наш взгляд, количество препятствий, мешающих полноценному функционированию института реабилитации в нашей стране.

Например, значительные противоречия между нормами права института реабилитации можно выявить в Конституции РФ, УПК РФ и Гражданском кодексе РФ (далее – ГК РФ), в которых право лица на возмещение вреда закреплено по-разному. По мнению правоведа О.В. Макарова [4], указанные противоречия состоят в том, что в Конституции РФ закреплено в ст. 53, что каждый имеет право на возмещение вреда. Вместе с тем в ч. 2 ст. 135 УПК РФ устанавливает, что только реабилитированное лицо имеет право обратиться с требованием о возмещении вреда, а в статьях 1069, 1070 ГК РФ закреплено, что такой вред подлежит возмещению за счет средств государства и муниципальных образований. По моему мнению, эта несогласованность не позволяет в полной мере обеспечивать права реабилитируемого лица на возмещение вреда, в связи с чем, нужно законодательно закрепить норму в УПК РФ, которая бы обязывала государство возмещать вред, полученный реабилитируемым, путем закрепления правовой нормы, которая определяла бы вместе с вынесением решения об отказе от уголовного преследования лица и решение о возмещении причиненного вреда.

Еще одной проблемой является противоречие и неясность, связанные с правовым статусом реабилитируемого лица, которые содержатся в ч. 1 ст. 133 УПК РФ: «право на реабилитацию включает в себя право на возмещение имущественного вреда, устранение последствий морального вреда и восстановление в трудовых, пенсионных, жилищных и иных правах. Вред, причиненный гражданину в результате уголовного преследования, возмещается государством в полном объеме независимо от вины органа

дознания, дознавателя, следователя, прокурора и суда»[2]. Вполне возможно, в этой ситуации речь идет о том лице, в отношении которого органами предварительного следствия или судом принято процессуальное решение о его невиновности и непричастности, в этом случае, данное лицо вправе требовать возмещение вреда.

Также не достаточно понятными являются и нормы об основаниях и субъектах института реабилитации. Определяя в ч. 2 ст. 133 УПК РФ субъекты и основания признания права на реабилитацию, закон не совсем придерживается сущности содержания понятия реабилитации. Сущность восстановления прав реабилитируемого лица базируется на юридической категории невиновности этого лица, которые указывают на то, что лицо не совершало преступление и непричастно к его совершению, которое вменяется ему органами уголовного расследования. Невиновность, в этом случае, свидетельствует о несправедливом уголовном преследовании лица, избранные в отношении него меры уголовно-процессуального принуждения и уголовного наказания являются незаконными в результате ошибок следствия и суда, посчитавших это лицо виновным в совершении преступления, и в результате данное лицо понесло определенные лишения, ограничения его личных и имущественных прав, утраты свобод, эмоциональный стресс, человек несправедливо пострадал.

Особой проблемой на практике является вопрос о компенсации имущественного вреда при реабилитации в случаях оправдательного приговора или прекращения производства по уголовному делу против подозреваемого, обвиняемого, не по всем, а только по отдельным обвинениям (подозрениям), когда остальные обвинения (подозрения) признаются по-прежнему законными и обоснованными. Часть проблемы решается в постановлении Пленума Верховного Суда РФ от 29 ноября 2011 г. № 17 [3], посвященном институту реабилитации. Отмечается, что право на реабилитацию имеет не только лицо, уголовное преследование в отношении которого прекращено по основаниям, предусмотренным ч. 2 ст. 133 УПК РФ, по делу в целом, но и лицо, уголовное преследование в отношении которого прекращено по указанным основаниям лишь по части предъявленного ему самостоятельного обвинения.

К другим спорным вопросам правового регулирования института реабилитации следует отнести порядок возмещения и морального вреда в денежном выражении. Целесообразно законодательно установить денежные размеры компенсации морального вреда за применение конкретных видов мер процессуального принуждения и уголовных наказаний, принимая во внимание их характер (длительность применения, размер и т.п.). Для случаев реабилитации альтернативной гражданско-правовому институту компенсации морального вреда, имеющему в своей основе пространные и размытые критерии, может стать подзаконный акт, устанавливающий конкретную технологию расчёта.

Таким образом, наиболее оптимальным для реабилитированного

явилось бы исчерпывающее разрешение всех проблемных вопросов реабилитации в рамках уголовного судопроизводства. Совмещение требования о возмещении всех видов вреда в одном документе, вместо требования о возмещении имущественного вреда, рассматриваемого в соответствии со ст. 399 УПК РФ и дополнительно гражданского иска о возмещении морального вреда, позволило бы ускорить и упростить процедуру реабилитации.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Рос.газ. 1993. № 237. 25 дек.
2. Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: от 18.12.2001 г. № 174-ФЗ (в ред. от 30.03.2015) // СЗ РФ. 2001. № 52 (ч.1). Ст. 4921.
3. О практике применения судами норм главы 18 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, регламентирующих реабилитацию в уголовном судопроизводстве: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29 ноября 2011 г. № 17 // Бюл. Верховного Суда РФ. 2012. № 1.
4. Макарова, О.В. Правовое регулирование института реабилитации в российском уголовном процессе // Журнал российского права. 2014. № 5.

Хасанов Т.Н.

студент 3 курса

юридический факультет

Суфьянова Е.З.

научный руководитель, ассистент

кафедра конституционного и муниципального права

СФ БашГУ

Россия, г. Стерлитамак

**РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ ГРАЖДАН НА МЕСТНОЕ
САМОУПРАВЛЕНИЕ**

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются проблемы и направления развития реализации прав граждан на участие в местном самоуправлении через выборные процедуры.

ABSTRACT

In this article problems and the directions of development of implementation of the rights of citizens to participation in local self-government through elective procedures are considered.

Ключевые слова: местное самоуправление, избирательная система, депутат.

Keywords: local self-government, the electoral system, deputy.

Местное самоуправление в Российской Федерации является

институтом публичной власти, который обеспечивает самостоятельное решение населением вопросов местного значения. К числу вопросов местного значения Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ (далее - Федеральный закон об общих принципах организации местного самоуправления) относит множество вопросов, непосредственно связанных с осуществлением конституционных прав граждан. Реализация таких прав, как право на жилище, на охрану здоровья и медицинскую помощь, на благоприятную окружающую среду и достоверную информацию о ее состоянии, на образование, на участие в культурной жизни и пользование учреждениями культуры и другие, осуществляется по месту жительства граждан, т.е. на территории муниципальных образований. Поэтому деятельность органов местного самоуправления, муниципальных предприятий и учреждений непосредственно влияет на обеспечение конституционно-правового статуса личности.

Также, право на осуществление местного самоуправления можно рассматривают в качестве самостоятельного конституционного права граждан Российской Федерации. В соответствии со статьей 32 Конституции РФ граждане Российской Федерации имеют право участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей. Граждане Российской Федерации имеют право избирать и быть избранными в органы государственной власти и органы местного самоуправления, а также участвовать в референдуме.

Граждане РФ, проживая на территории определенных муниципальных образований, имеют право участвовать в управлении этими территориями в различных формах. Право граждан на осуществление местного самоуправления может реализовываться как в формах коллективного участия (выборы, референдумы, сходы, собрания, ТОС и др.), так и индивидуально (право на обращение, право на замещение должности муниципальной службы и др.).

Особое значение для развития института местного самоуправления, усиления воздействия его демократического потенциала на современное общество имеют прежде всего формы непосредственного волеизъявления граждан. Задачами науки муниципального права являются изучение правовых основ непосредственной муниципальной демократии, разработка рекомендаций, направленных на расширение возможностей населения активнее участвовать в осуществлении муниципальной власти.

В последнее время актуальной проблемой для представителей науки муниципального права стали изменения, внесенные в 2011 г. Федеральным законом от 20.03.2011 N 38-ФЗ в Федеральный закон об общих принципах организации местного самоуправления и другие законы, касающиеся проведения муниципальных выборов. Статья 23 данного Закона была дополнена частью 3.1 следующего содержания: «Законом субъекта Российской Федерации могут быть определены условия применения видов

избирательных систем в иных муниципальных образованиях в зависимости от численности избирателей в муниципальном образовании, вида муниципального образования и других обстоятельств».

Таким образом, применение пропорциональной либо смешанной избирательной системы на муниципальных выборах в крупных муниципальных образованиях - городских округах и муниципальных районах становится обязательным. Однако это изменение получило негативную оценку большинства представителей муниципального сообщества, в том числе и представителей науки муниципального права.

Использование на муниципальных выборах различных видов избирательных систем, включая пропорциональную, само по себе не свидетельствует об отступлении от принципов всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании, не противоречит Конституции Российской Федерации. Выбор того или иного вида избирательной системы и закрепление в законе соответствующих избирательных процедур зависит от конкретных социально-политических условий и особенностей общественного развития страны на том или ином историческом этапе. Следовательно, законодатель обязан устанавливать такое правовое регулирование в этой области, которое надлежащим образом гарантировало бы избирательные права граждан и легитимацию органов публичной власти, формируемых по итогам демократических выборов, не допуская искажения результатов волеизъявления избирателей.

При этом законодательное регулирование видов избирательных систем, в рамках которых происходит формирование состава представительных органов муниципальных образований, должно соотноситься с конституционной природой местного самоуправления как наиболее приближенного к населению уровня публичной власти и предназначенного для осуществления совместной, под свою ответственность деятельности граждан на территории муниципального образования и решения именно вопросов местного значения с учетом исторических и иных местных традиций.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, - 04.08.2014, - N 31, - ст. 4398;
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ред. от 15.02.2016) // Собрание законодательства РФ, - 06.10.2003, - N 40, - ст. 3822;
3. Федеральный закон от 20.03.2011 N 38-ФЗ (ред. от 02.05.2012) «О внесении изменений в статьи 35 и 38 Федерального закона «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан Российской Федерации» и в Федеральный закон «Об общих принципах

организации местного самоуправления в Российской Федерации» в связи с применением пропорциональной избирательной системы на выборах депутатов представительных органов муниципальных районов и городских округов» // Собрание законодательства РФ, - 28.03.2011, - N 13, - ст. 1685;

4. Фадеев В.В, Комарова В.В, Дорощенко Е.Н. Муниципальное право. Учебник для бакалавров. М.: Проспект. - 2015. -336 с.

Хасанов Т.Н.

студент 3 курса

юридический факультет

Суфьянова Е.З.

научный руководитель, ассистент

кафедра конституционного и муниципального права

СФ БашГУ

Россия, г. Стерлитамак

МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО ПУБЛИЧНОГО ПРАВА: ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ

АННОТАЦИЯ

В данной статье рассматриваются проблемы толкования признаков муниципального образования как юридического лица. Рассматривается характеристика публично-правового статуса муниципального образования, в ходе исследования приводится классификация юридических лиц в публичном праве, выделяются две разные группы муниципальных образований и муниципальные учреждения.

ABSTRACT

In this article problems of interpretation of signs of municipality as legal entity are considered. The characteristic of the public status of municipality is considered, during research to be given classification of legal entities in the public law, two different groups municipalities and local government offices are allocated.

Ключевые слова: Юридическое лицо, публичное право; муниципальное образование, публично-правовой статус.

Keywords: Legal entity, public law; municipality, public status.

В законодательстве Российской Федерации не содержится определения «юридическое лицо публичного права», однако юридическими лицами публичного права называются субъекты РФ, муниципальные образования, публично-правовые организации и органы государственной власти РФ и субъектов РФ. Большинство из названных юридических лиц публичного права являются участниками гражданско-правового оборота в полной мере, либо частично.

Рассматривая такое муниципальное образование как юридическое лицо необходимо обращать внимание на следующие признаки:

1) Муниципальное образование как юридическое лицо по своему происхождению является публично правовым образованием;

2) Целью муниципального образования как юридического лица является реализация общественных интересов. Названное юридическое лицо не вправе представлять интересы частных лиц, либо преследовать собственные интересы;

3) Данные юридические лица обладают разными по характеру полномочиями, которые в основном имеют распорядительный и управленческий характер;

4) Муниципальное образование как юридическое лицо имеет свои права и обязанности публичного характера. Они учувствуют в гражданском обороте и имеют права и обязанности частного характера. В отличии от обычных юридических лиц который осуществляют свою деятельность в пределах того что не запрещено законом, то юридические лица частного-права осуществляют только такую деятельность, которая предписана им законом;

5) Юридическое лица публично-правового характера имеет свое имущество, которое находится не на праве собственности, а на правах пользования либо оперативного управления;

6) Данные юридические лица создаются не на общих правилах (регистрации на основании учредительного договора), а особым путем признания уже существующего явления, либо путем распоряжения об организации (создании);

7) Юридическое лицо публичного права не имеет своего устава, но действует на основании определенного акта;

8) Муниципальное образование как юридическое лицо имеет свою автономию, которая в зависимости от целей деятельности может быть широкой, либо узкой;

9) Ответственность муниципального образования, как юридического лица имеет не частно-правовой, а публично-правовой характер;

10) В отличие от юридических лиц в частном права, у юридических лиц публичного права в той или иной мере и форме присутствует иерархическое начало, это связано с властными элементами характера данного юридического лица.

Некоторые исследователи считают, что органы государства и муниципальных образований никак не могут быть юридическими лицами в строгом смысле этого понятия, в частности, потому, что не подлежат государственной регистрации. Другие авторы это допускают, тем более что отдельные органы уже названы в российских законах юридическими лицами. У органов государства (не у всех) может быть и выделенное имущество, в том числе собственность, которой они могут распоряжаться (например, оплачивая в пределах сметы трудовые соглашения, консультационные работы, подготовку различных проектов и т.д.).

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, - 04.08.2014, - N 31, - ст. 4398;
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ред. от 15.02.2016) // Собрание законодательства РФ, - 06.10.2003, - N 40, - ст. 3822;
3. Федеральный закон от 08.08.2001 N 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (ред. от 31.01.2016) // Собрание законодательства РФ, - 13.08.2001, - N 33 (часть I), - ст. 3431;
4. Фадеев В.В, Комарова В.В, Дорощенко Е.Н. Муниципальное право. Учебник для бакалавров. М.: Проспект. - 2015. -336 с.

Хасанов Т.Н.

студент 3 курса

юридический факультет

Суфьянова Е.З.

научный руководитель, ассистент

кафедра конституционного и муниципального права

СФ БашГУ

Россия, г. Стерлитамак

МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ КАК ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются основные нормативно-правовые акты, закрепляющие финансово-экономическую основу местного самоуправления.

ABSTRACT

In article the main regulatory legal acts fixing a financial and economic basis of local self-government are considered.

Ключевые слова: органы местного самоуправления; местный бюджет, муниципальная собственность, финансово-экономическая основа.

Keywords: local government bodies; local budget, municipal property, financial and economic basis.

Местное самоуправление, как форма осуществления народовластия, является частью конституционного строя страны. В соответствии со ст. 3 Конституции РФ: «народ осуществляет свою власть непосредственно, а также через органы государственной власти и органы местного самоуправления». С позиции конституционного права государством

признается и гарантируется местное самоуправление, как территориальное объединение граждан в муниципальные образования. Осуществление местного самоуправления возможно лишь тогда, когда законодательством закреплена не только его правовая основа, но и определена финансово – экономическая основа деятельности. В соответствии со ст. 132 Конституции РФ «органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы». Исходя из приведенного конституционного положения, можно выделить две основные составляющие понятия финансово-экономической основы местного самоуправления: местные финансы и муниципальная собственность.

Дальнейшую конкретизацию положений Конституции осуществляет федеральное и региональное законодательство. Основным нормативно-правовым актом, регулирующим принципы и гарантии осуществления местного самоуправления, является Федеральный закон от 6 октября 2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ». Данный федеральный закон не содержит понятия экономической основы местного самоуправления, ограничиваясь лишь перечислением ее составляющих в ст. 49: «находящееся в муниципальной собственности имущество, средства местных бюджетов, а также имущественные права муниципальных образований». Итак, материальное обеспечение деятельности муниципалитета в законодательстве определено в общем виде, без конкретизации целей и задач его использования. У каждого муниципального образования, согласно ч. 1 ст. 52 Федерального закона от 6 октября 2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», есть собственный бюджет (местный бюджет). Четкого определения местным бюджетам законодатель не дает. Исходя из понятия бюджета, содержащегося в ст. 6 БК РФ, под местным бюджетом можно понимать форму образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций местного самоуправления. Главное предназначение доходов местного бюджета, как финансово-экономической основы, заключается в обеспечении задач и функций местного самоуправления, реализации основных прав и потребностей граждан. Причем только собственные доходы бюджета можно считать финансовым ресурсом муниципалитета, поскольку ими органы местного самоуправления могут распоряжаться по своему усмотрению. Субвенции, субсидии и дотации выделяются по решению вышестоящих органов государственной власти строго на целевой основе и органы местного самоуправления не в силах на них повлиять. Кроме того, еще одним источником правового регулирования финансово-экономических основ местного самоуправления являются уставы муниципальных образований. Как показывает практика, в большинстве случаев уставы муниципальных образований копируют положения федерального законодательства, не конкретизируя их.

В юридической науке мнения авторов по содержанию понятия финансово-экономической основы местного самоуправления расходятся. По мнению А.С. Тюхтенева экономическая основа представляет собой «систему правовых норм, установленных федеральными, региональными и местными правовыми актами, определяющими и регулирующими правоотношения, возникающие в муниципальных образованиях по поводу муниципальной собственности, в том числе имущественных прав и норм, регулирующих бюджетные правоотношения». В свою очередь А.Ю. Климанова, под экономической основой понимает лишь «материальную базу функционирования муниципалитета, включающая совокупность правовых норм, регулирующих только отношения муниципальной собственности и имущественных прав муниципальных образований». Таким образом, можно утверждать, что экономическая и финансовая основа местного самоуправления различные понятия, т.к. последняя представляет собой, прежде всего, отношений по формированию и исполнению местных бюджетов.

Финансовая основа является составляющей частью экономической, поскольку местные финансы является муниципальной собственностью наряду с имуществом и имущественными правами. Вместе с тем, отметим, что нельзя рассматривать понятие финансово - экономических основ местного самоуправления без указания основных целей, задач их предназначения. Так, исследуемый институт предполагает, что финансовая деятельность направлена на решение вопросов местного значения, выполнения определенных полномочий органов местного самоуправления, и прежде всего в интересах муниципального образования.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации. Принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ, - 04.08.2014, - N 31, - ст. 4398;
2. Федеральный закон от 6 октября 2003 г. N 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ред. от 15.02.2016) // Собрание законодательства РФ, - 06.10.2003, - N 40, - ст. 3822;
3. Фадеев В.В, Комарова В.В, Дорощенко Е.Н. Муниципальное право. Учебник для бакалавров. М.: Проспект. - 2015. -336 с.

Шевченко С.С.
магистрант
направление подготовки: уголовное право, криминалистика,
уголовно-исполнительное право
Открытый Институт Высшей Профессиональной Школы
Россия, г. Москва

РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛНОМОЧИЙ ПО БОРЬБЕ С ТЕРРОРИЗМОМ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ

Аннотация. В статье рассмотрены практические подходы реализации полномочий по борьбе с терроризмом в Ставропольском крае.

Ключевые слова. терроризм, борьба с терроризмом, полномочия, угрозы террористических проявлений

Концепция противодействия терроризму в Российской Федерации субъектами противодействия терроризму называет уполномоченные органы государственной власти и органы местного самоуправления. Учитывая особый статус Ставропольского края, в том числе и его географическое местоположение, роль и значение борьбы с террористической деятельностью в данном субъекте трудно переоценить, и соответственно требует системного, комплексного подхода к решению проблемы профилактики терроризма. Особое внимание антитеррористической защищенности уделяется Губернатором Ставропольского края В.В. Владимировым, особенно в рамках деятельности антитеррористической комиссии и оперативного штаба в Ставропольском крае.

Без сомнения, Россия в целом и Ставропольский край в частности сегодня переживают сложный период своей истории, характеризующийся преобразованиями в политической, экономической и социальной сферах. В период кардинальных перемен противоречия в этих сферах приводят к противостоянию в обществе, которое приобретает ярко выраженный конфликтный характер и сопровождается ростом насильственных посягательств, затрагивающих конституционные основы государства, угрозами жизненно важным интересам личности. Среди них особое место занимает терроризм, который распространяется со стороны отдельных государств Арабского Востока и имеет ярко выраженную экстремистскую, религиозную идеологию.

Являясь одним из крупнейших субъектов Северо-Кавказского федерального округа, Ставропольский край имеет достаточно развитую экономику, в том числе те отрасли, которые традиционно относятся к потенциально опасным (химическая, нефтегазовая и другие). Кроме того, на территории Ставропольского края функционирует целая сеть санаторно-курортных учреждений. Безусловно серьезное влияние оказывает и соседство с субъектами Российской Федерации с нестабильной оперативной обстановкой.

К потенциальным угрозам террористических проявлений в крае

Правительством Ставропольского края отнесены следующие:

- наличие опасных производств и организаций, в которых используются взрывчатые, радиоактивные, а также химически и биологически опасные вещества, в отношении которых существует диверсионно-террористическая угроза;

- дислокация в крае воинских подразделений, наличие арсеналов и баз вооружения, боеприпасов и военной техники Министерства обороны Российской Федерации;

- высокий уровень незаконного оборота оружия, боеприпасов и взрывчатых веществ;

- объективно низкий уровень антитеррористической защищенности опасных объектов края;

- негативные процессы миграции, в том числе рост количества нелегальных мигрантов, прибывающих в край из государств - участников СНГ, а также приток на территорию края иностранцев и граждан Российской Федерации из регионов с неблагоприятной оперативной обстановкой, обусловленные усилением терроризма и экстремизма.

В целом уровень защищенности Ставропольского края требует существенного усовершенствования. Не смотря на значительные средства, выделяемые на данные цели (в 2015 году на обеспечение антитеррористической защищенности Ставрополя было направлено 92 миллиона рублей из краевого бюджета. На 2016 год в краевой казне предусмотрено 102 миллиона рублей), требуется проведение дальнейшей планомерной работы по организации антитеррористической защищенности, прежде в образовательных организациях, учреждениях здравоохранения и культуры (особенно данная проблема остро стоит в муниципальных учреждениях). Анализ показывает, что большинство выше обозначенных объектов не имеет ограждений, полностью препятствующих проникновению посторонних лиц на территорию, проезды не оборудованы контрольно-пропускными пунктами и противотаранными устройствами. Кроме того, системы безопасности опасных объектов края нельзя назвать неуязвимыми.

Данные вопросы решаются программно-целевым способом. Так с 2012 года на Ставрополье действовала краевая целевая программа «Ставрополье - антитеррор на 2012 - 2014 годы», утвержденная постановлением Ставропольского края от 20 июля 2011 г. №282-п (в ред. постановлений Правительства Ставропольского края от 24.02.2012 №69-п, от 12.07.2012 №243-п, от 27.09.2012 №362-п, от 01.03.2013 №66-п, от 07.05.2013 №177-п) [1- 5]. После завершения ее реализации новая программа не была принята, а отдельные мероприятия, на направленные на антитеррористическую защищенность и профилактику преступлений в данной сфере реализовывались в составе иных целевых программ. Однако оперативная обстановка в крае потребовала поменять подходы к работе в данном направлении, так как отсутствие целевых индикаторов по

антитеррористической защищенности не позволяют четко отследить и результаты данной работы.

Постановлением Правительства Ставропольского края от 24.12.2015 № 552-п была утверждена государственная программа Ставропольского края «Межнациональные отношения, профилактика терроризма и поддержка казачества», в которой имеется отдельная подпрограмма «Профилактика терроризма, минимизация и ликвидация последствий его проявлений» (далее – подпрограмма), основными задачами которой являются:

- осуществление в Ставропольском крае профилактических мер, направленных на предупреждение террористических актов, выявление и последующее устранение причин и условий, способствующих совершению террористических актов;

- проведение воспитательной и пропагандистской работы, направленной на предупреждение террористической деятельности, дискредитацию идей терроризма, выработку негативного отношения к деятельности членов террористических организаций и повышение бдительности у населения Ставропольского края.

В рамках рассматриваемой Подпрограммы предусмотрено создание безопасных условий функционирования объектов учреждений, подведомственных органам исполнительной власти Ставропольского края и государственным органам Ставропольского края. Это прежде всего, приобретение систем видеонаблюдения, установка периметрального ограждения, кнопок экстренного вызова полиции, обеспечение охраны объектов. Однако следует отметить, что данные мероприятия запланированы на уровне субъекта Правительством Ставропольского края. В отношении муниципальных организаций (а таких в крае большинстве) скудные муниципальные бюджеты не в состоянии обеспечить весь комплекс мер антитеррористической защищенности. Без целевых федеральных либо краевых программ, в которых бы на основе софинансирования могли бы принять участие органы местного самоуправления, решить проблему защищенности объектов с массовым пребыванием людей не удастся.

Важным мероприятием подпрограммы Правительство Ставропольского края считает обеспечение охраны особо важных объектов водохозяйственного комплекса Ставропольского края, а именно санитарной зоны Сенгилеевского водохранилища, других особо важных объектов водохозяйственного комплекса Ставропольского края.

В рамках реализации подпрограммы предусмотрены и проведение мероприятий, целью которых является информирование населения Ставропольского края по вопросам противодействия распространению идеологии терроризма, в том числе с использованием возможностей сети «Интернет» и региональных СМИ.

Управление по информационной политике Правительства Ставропольского края совместно с органами исполнительной власти Ставропольского края, органы местного самоуправления края организует

работу по распространению достоверной информации о проводимых мероприятиях по антитеррористической защищенности. В качестве примера можно привести грамотную информационную кампанию по информированию населения о событиях в Новоселицком районе Ставропольского края 11 апреля 2016 года.

В рамках реализации подпрограммы организовано системное взаимодействие правоохранительных органов, органов исполнительной власти Ставропольского края и органов местного самоуправления края в условиях террористической угрозы, предупреждения террористических актов и минимизации последствий терроризма в Ставропольском крае.

В рамках реализации подпрограммы и с целью системного анализа достижений ее целевых индикаторов Правительством Ставропольского края совместно с правоохранительными органами субъекта проводится непрерывный мониторинг складывающейся оперативной обстановки, в целях раннего прогнозирования возможного осложнения ситуации, выявления причин и условий, способствующих возникновению террористических проявлений, а также предпосылок к конфликтным ситуациям на почве национальной и религиозной розни.

Охрана общественного порядка и безопасности людей при проведении массовых общественно-политических, культурных и спортивных мероприятий осуществляется в соответствии с выработанным алгоритмом, включая проведение оперативно-разыскных мероприятий, направленных на получение упреждающей информации о возможной подготовке экстремистских и террористических акций.

Правоохранительными органами края реализован комплекс мер, направленных на предупреждение и пресечение возможных террористических и экстремистских акций в местах проведения мероприятий.

Особо место в системе профилактики терроризма занимает работа с образовательными организациями. С руководителями учебных заведений края проведены инструктажи о незамедлительном реагировании и сообщении в дежурные части территориальных органов МВД России Ставропольского обо всех противоправных действиях, совершаемых с участием несовершеннолетних и в отношении них, а также о случаях проявления экстремизма и межнациональной розни среди обучающихся [6; 7].

В рамках организации межведомственного контроля, проведения профилактических мероприятий, направленных на борьбу с терроризмом, совместно с территориальными органами и подразделениями МВД, МЧС, ФСБ и другими заинтересованными службами регулярно проводятся комиссионные обследования всех объектов с массовым пребыванием детей. Определен и внедряется комплекс дополнительных организационных и практических мер по обеспечению безопасности данных учреждений.

Таким образом, осознавая важность для развития Ставропольского

края успешной борьбы с терроризмом на уровне субъекта, системного подхода к ее осуществления, на уровне края создан механизм противодействия терроризму. Безусловно, он требует совершенствования, развития, увеличения финансирования, так как проблема терроризма на Северном Кавказе еще долго будет актуальной.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 06.03.2006 N 35-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О противодействии терроризму»
2. «Концепция противодействия терроризму в Российской Федерации» (утв. Президентом РФ 05.10.2009) // Российская газета", № 198, 20.10.2009
3. Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»
4. Краевая целевая программа «Ставрополье - антитеррор на 2012 - 2014 годы», утвержденная постановлением Ставропольского края от 20 июля 2011 г. №282-п (в ред. постановлений Правительства Ставропольского края от 24.02.2012 №69-п, от 12.07.2012 №243-п, от 27.09.2012 №362-п, от 01.03.2013 №66-п, от 07.05.2013 №177-п) (Документ утратил силу)
5. Постановление Правительства Ставропольского края от 24.12.2015 № 552-п «Об утверждении государственной программы Ставропольского края «Межнациональные отношения, профилактика терроризма и поддержка казачества»
6. Трунцевский Ю.В. Эффективность правового регулирования отношений в сфере противодействия терроризму // Трунцевский Ю.В. Терроризм. Правовые аспекты противодействия: Научно-практический комментарий / Под ред. И.Л. Трунова и Ю.С. Горбунова). 2007.
7. Фролов С.П. Внимание к антитеррористической защищенности // Руководитель бюджетной организации. 2016.

*Юренков Д.В.
магистрант 1 курса
юриспруденция
ППКП, СГЭУ
Россия, г. Самара*

**ОСОБЕННОСТИ «ТОНКОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ» ПО
НАЛОГОВОМУ ПРАВУ РОССИИ**

Принципы тонкой капитализации содержатся в статье 269 Налогового кодекса Российской Федерации [1], которая определяет особенности отнесения процентов по долговым обязательствам – контролируемой задолженности к расходам организации. Указанная норма права содержится в главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации [1], регулирующей вопросы налога на прибыль организаций.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Прибыль в свою очередь это полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных

расходов, которые определяются в соответствии с налоговым законодательством. Соответственно, размер налога организации находится в прямой зависимости от величины расходов организации. Во избежание злоупотреблений со стороны налогоплательщиков, аффилированных иностранным организациям, в части искусственного увеличения расходов по уплате процентов по долговым обязательствам, законодателем установлены правила тонкой капитализации [8]. В соответствии с пунктом 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации [1], если налогоплательщик - российская организация имеет непогашенную задолженность по долговому обязательству перед иностранной организацией, прямо или косвенно владеющей более чем 20 процентами уставного (складочного) капитала (фонда) этой российской организации, либо по долговому обязательству перед российской организацией, признаваемой в соответствии с законодательством Российской Федерации аффилированным лицом указанной иностранной организации, а также по долговому обязательству, в отношении которого такое аффилированное лицо и (или) непосредственно эта иностранная организация выступают поручителем, гарантом или иным образом обязуются обеспечить исполнение долгового обязательства российской организации (контролируемая задолженность перед иностранной организацией), и если размер контролируемой задолженности перед иностранной организацией более чем в 3 раза (для банков, а также для организаций, занимающихся исключительно лизинговой деятельностью, - более чем в 12,5 раза) превышает разницу между суммой активов и величиной обязательств налогоплательщика - российской организации (собственный капитал) на последнее число отчетного (налогового) периода, при определении предельного размера процентов, подлежащих включению в состав расходов, применяются следующие принципы. Налогоплательщик должен на последнее число каждого отчетного (налогового) периода исчислять предельную величину признаваемых расходом процентов по контролируемой задолженности путем деления суммы процентов, начисленных налогоплательщиком в каждом отчетном (налоговом) периоде по контролируемой задолженности, на коэффициент капитализации, рассчитываемый на последнюю отчетную дату соответствующего отчетного (налогового) периода. При этом коэффициент капитализации определяется путем деления величины соответствующей непогашенной контролируемой задолженности на величину собственного капитала, соответствующую доле прямого или косвенного участия этой иностранной организации в уставном (складочном) капитале (фонде) российской организации, и деления полученного результата на три (для банков и организаций, занимающихся лизинговой деятельностью, на двенадцать с половиной). При определении величины собственного капитала в расчет не принимаются суммы долговых обязательств в виде задолженности по налогам и сборам, включая текущую задолженность по уплате налогов и сборов, суммы отсрочек, рассрочек и инвестиционного налогового кредита.

В правоприменительной практике до 2011 года существовали проблемы в применении правил тонкой капитализации, так арбитражные суды при возникновении налоговых споров в рассматриваемой плоскости применяли международные соглашения Российской Федерации с другими странами, предусматривающие запрет двойного налогообложения [8]. Подобное положение дел фактически исключило возможность применения пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации [1]. Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации изменил правоприменительную практику своим постановлением №8654/11 от 15.11.2011 г. по делу А27-7455/2010 [2]. Из содержания данного постановления следует, что у компании – налогоплательщика имелась контролируемая задолженность перед двумя иностранными 131 юридическими лицами. У Российской Федерации и странами регистрации указанных организаций подписаны соглашения об избежание двойного налогообложения. Компания – налогоплательщик включила проценты, уплаченные по контролируемой задолженности, в полном объеме в состав расходов, уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. В ходе выездной налоговой проверки инспекция применила правила пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации (правила тонкой капитализации) и исключила часть процентов из состава расходов, доначислив обществу налог на прибыль, штраф, пени. Налогоплательщик обратился в арбитражный суд, который встал на сторону компании. Апелляционная и кассационная инстанции оставили решение суда первой инстанции без изменения. При этом суды указали на приоритет норм международного договора над российским налоговым законодательством, применили положения соглашений о не дискриминации налогообложения. Надзорная инстанция, отменяя судебные акты нижестоящих инстанций, указала на следующие обстоятельства. Во-первых, согласно статье 7 Налогового кодекса Российской Федерации, международные договоры применяются в случаях, когда национальное законодательство вступает в противоречие с международными правовыми актами и устанавливает иное правовое регулирование тех или иных вопросов налогообложения резидентов договаривающихся государств. Вопрос налогообложения доходов иностранной организации в рассматриваемом случае не стоял, в связи с чем, вывод о приоритете международных соглашений над национальным законодательством является ошибочным [8]. Во-вторых, Президиум исключил толкование пункта 2 статьи 269 Налогового кодекса Российской Федерации как дискриминацию российских компаний – заемщиков, указав, что данная норма лишь вводит для российских налогоплательщиков дополнительное условие, которому необходимо соответствовать для получения возможности вычитать проценты без ограничения. Данная норма права направлена на недопущение злоупотреблений в налоговых правоотношениях. Изложенная позиция надзорной инстанции впоследствии была широко воспринята арбитражными

судами, которые в схожих ситуациях вставали на сторону налоговых органов. Также, подобная позиция была продублирована в постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №3715/13 от 17.09.2013 г. по делу А50-4254/2012 [3]. На защите интересов российского бюджета в рассматриваемых правоотношениях стоит и Верховный суд Российской Федерации, о чем свидетельствуют определения Верховного суда Российской Федерации №305-ЭС14-518 от 18.08.2014 г. [4], №307-КГ14-307 от 05.11.2014 г. [5], №305-КГ14-4260 от 25.11.2014 г. [6], №304-КГ14-2268 от 13.10.2014 г. [7].

Использованные источники:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000г. № 117-ФЗ // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
2. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №8654/11 от 15.11.2011 г. по делу № А27-7455/2010 // СПС «КонсультантПлюс», 2014. 132
3. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации №3715/13 от 17.09.2013 г. по делу № А50-4254/2012 // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
4. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 305-ЭС14-518 от 18.08.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
5. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 307-КГ14-307 от 05.11.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
6. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 305-КГ14-4260 от 25.11.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
7. Определение Верховного Суда Российской Федерации № 304-КГ14-2268 от 13.10.2014 г. // СПС «КонсультантПлюс», 2014.
8. *Ланг П.П.* Правила тонкой капитализации Налогового кодекса Российской Федерации // Юриспруденция в современном мире: проблемы и перспективы: сборник материалов Общероссийской научно-практической конференции. 15 января 2015 года / М.В. Торопов, отв. ред. – Тамбов: Изд-во Першина Р.В., 2015. С. 130-133.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

*Андроник В.В.
студент 3 курса
факультет «Управления»
ЮРИУ РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

РОТАЦИЯ КАДРОВ В ОРГАНАХ ГМУ С ПРИМЕНЕНИЕМ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ

Кадровый консалтинг - это система мероприятий по диагностике и (в случае необходимости) изменению организационной структуры компании с целью улучшения ее производственных показателей.

Существует несколько направлений (практик) кадрового консалтинга, которые ориентированны на решения определенных задач. 18

Обучение и развитие персонала. Данная практика подразумевает разработку, адаптацию и проведение корпоративных тренингов и других обучающих программ в корпоративном формате, бизнес-коучинг и поддержка внедрения новых систем управления

Корпоративный университет - аудит, разработка концепции, внедрение и поддержка внутрикорпоративных систем обучения

Управление эффективностью персонала - аудит, разработка и внедрение комплексных систем управления эффективностью персонала и их элементов, таких как:

- стандартов управления эффективностью (ключевые показатели эффективности - KPI, цели)

- инструментов оценки достижений (аттестация)

- правил расчета результативности деятельности персонала

- связи оценки эффективности сотрудника с материальной и нематериальной мотивацией

Компенсации и льготы – аудит, разработка и внедрение компенсационной политики компании и ее элементов:

- правил начисления базовой части вознаграждения в соответствии с ценностью позиции и степенью соответствия конкретного человека требованиям позиции (система грейдов/бэндов)

- правил расчета переменной части вознаграждения в соответствии с результатами деятельности сотрудника (достижение KPI, целей)

- правил формирования соцпакета с учетом системы грейдов и специфики рынка труда

Оценка персонала - разработка критериев оценки персонала (компетенции) и оценка персонала при найме, ротации, при зачислении в

¹⁸ Аверин А.Н. Социальная политика и подготовка управленческих кадров: учеб. пособие. - М.: Данисов И.К. 2015.-280 с.

кадровый резерв, регулярная оценка. Индивидуальная оценка топ-менеджеров

Управление талантами и создание кадрового резерва

Управление корпоративной культурой и внутренние коммуникации

Социальная политика

Внедрение IT-оболочки для HR-систем

Кадровая стратегия и HR-аудит

Аудит удовлетворенности персонала

По словам экспертов, консалтинг в области управления персоналом является одной из самых востребованных услуг на российском рынке. Более того, в будущем спрос на данный вид услуг будет только увеличиваться. Причина – нехватка квалифицированных сотрудников, что естественным образом вызывает спрос на такую услугу как разработка мотиваций сотрудников, в том числе опционных, с целью не потерять старых и привлечь новых.

Ротация государственных служащих как одно из приоритетных направлений формирования кадрового состава гражданской службы законодательством о госслужбе была предусмотрена довольно давно. Однако механизм ротации был разработан позднее и начал применяться только с 1 января 2013 г.¹⁹. В статье поговорим о том, в каком порядке осуществляется ротация госслужащих, по каким должностям она проводится, какими документами устанавливается и какие гарантии предусмотрены для служащих, переведенных в порядке ротации в другую местность.

Ротация - поочередная замена руководителей с целью обновления управленческого аппарата и создания возможностей роста, повышения в должности;²⁰

Ротация работников - периодическая их перестановка на другие рабочие места с целью овладения смежными профессиями.

Согласно ст. 60.1 Федерального закона от 27.07.2004 N 79-ФЗ "О государственной гражданской службе Российской Федерации" (далее - Закон N 79-ФЗ) ротация гражданских служащих проводится в целях повышения эффективности гражданской службы и противодействия коррупции путем назначения служащих на иные должности гражданской службы в том же или другом государственном органе. Этой статьей установлены основные положения о ротации государственных гражданских служащих. Следует отметить, что ротация осуществляется в отношении служащих, занимающих руководящие должности, в соответствии с перечнями должностей.

¹⁹ Анимиа Е.Г. Трудная дорога к государственной службе // Региональное управление и кадровая политика: проблемы совершенствования государственной и муниципальной службы. Тезисы докладов межрегиональной научно-практической конференции. Екатеринбург, 2015. С.194-197.

²⁰ Бабинцев В.П. Региональная система развития кадров государственной и муниципальной службы // Образовательная политика. 2015. №4 С.13-15

Перечень должностей федеральной гражданской службы категории "руководители" в территориальных органах федеральных органов исполнительной власти, осуществляющих контрольные и надзорные функции, по которым предусматривается ротация, утверждается руководителем федерального органа исполнительной власти, руководство деятельностью которого осуществляет Президент РФ или Правительство РФ. Если орган исполнительной власти находится в ведении федерального министерства, то план согласовывается с федеральным министром (ч. 2 ст. 60.1 Закона N 79-ФЗ). На сегодняшний день федеральными министерствами утверждено довольно много таких перечней, например Перечень должностей федеральной государственной гражданской службы в территориальных управлениях Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору, Перечень должностей федеральной государственной гражданской службы в территориальных органах Минюста.

Перечни иных должностей федеральной гражданской службы утверждаются Президентом РФ или Правительством РФ.²¹ Ротация федеральных гражданских служащих проводится согласно плану, утверждаемому руководителем федерального органа исполнительной власти, руководство деятельностью которого осуществляет Президент РФ или Правительство РФ, либо руководителем федерального органа исполнительной власти, находящегося в ведении федерального министерства, по согласованию с федеральным министром.

Поскольку ротация входит в число кадровых технологий, вопросы, связанные с реализацией ст. 60.1 Закона N 79-ФЗ, относятся к компетенции кадровой службы федерального органа исполнительной власти. В целях оказания методической помощи кадровым службам федеральных органов исполнительной власти в организации и проведении ротации федеральных государственных гражданских служащих, а также обеспечения единообразного применения положений Закона N 79-ФЗ Минтруд подготовил Методические рекомендации "Организация ротации федеральных государственных гражданских служащих в федеральных органах исполнительной власти".

В Рекомендациях дается более широкое толкование ротации, чем в Законе предусмотренное служебным контрактом и осуществляемое в соответствии с планом проведения ротации в порядке, установленном положениями ст. 60.1 Закона N 79-ФЗ, назначение гражданского служащего на иную должность гражданской службы, включенную в перечень должностей гражданской службы, по которым предусматривается ротация, в том же или в другом федеральном органе исполнительной власти с учетом уровня квалификации, профессионального образования и стажа

²¹ Глазунова Н.И. Система государственного управления: учебник для вузов / Н.И. Глазунова. – М.: Юнити – Дана, 2014. – 551с.

государственной службы служащего или стажа работы (службы) по специальности.²²

Ротация на гражданской службе не является мерой поощрения (награждения) или видом дисциплинарного взыскания. Но вместе с тем результаты исполнения должностных обязанностей по замещаемой должности гражданской службы должны учитываться при определении иной должности, на которую гражданский служащий назначается в порядке ротации. В связи с этим назначение в ходе ротации на должность в порядке должностного роста следует производить, основываясь на положительной оценке результатов профессиональной служебной деятельности служащего.

Использованные источники:

1. Аверин А.Н. Социальная политика и подготовка управленческих кадров: учеб. пособие. - М.: Данисов И.К. 2015.-280 с.
2. Анимиа Е.Г. Трудная дорога к государственной службе // Региональное управление и кадровая политика: проблемы совершенствования государственной и муниципальной службы. Тезисы докладов межрегиональной научно-практической конференции. Екатеринбург, 2015. С.194-197.
3. Бабинцев В.П. Региональная система развития кадров государственной и муниципальной службы // Образовательная политика. 2015. №4 С.13-15
4. Глазунова Н.И. Система государственного управления: учебник для вузов / Н.И. Глазунова. – М.: Юнити – Дана, 2014.-551с.
5. Гришковец А.А. Правовое регулирование государственной службы в Российской Федерации: учебный курс. – М.: Дело и Сервис, 2013.-464с.

Антипова О.И., к.т.н.

доцент

Ермолаев А.И.

магистр

Тольяттинский Государственный Университет

Россия, г. Тольятти

ПРИМЕНЕНИЕ RFID –СИСТЕМЫ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность радиочастотной идентификации: RFID-система, а также её преимущество перед штрих-кодированием, кроме того представлен проект внедрения данной системы на предприятии «АВТОВАЗ» с расчетом его экономической эффективности.

Ключевые слова: Радиочастотная идентификация (RFID), метка, стандарт EPC, эффективность проекта.

²²Гришковец А.А. Правовое регулирование государственной службы в Российской Федерации: учебный курс. – М.: Дело и Сервис, 2013.-464с.

В современном мире при постоянном росте транспортных и грузовых потоков, огромном увеличении количества товарных позиций вопросы транспортной и складской логистики играют все большую, а порой решающую роль при выборе клиентами той или иной логистической компании.

До недавнего времени с вопросом учета грузовых потоков неплохо справлялась система штрихового кодирования товаров. В мире существует несколько стандартов штрихового кодирования и большинство современных считывателей штрих-кода способны воспринимать большинство общепринятых стандартов.

К сожалению технология штрихового кодирования имеет ряд существенных недостатков, таких как: зависимость от способа печати и материала из которого состоит отмечаемый объект, боится грязи, воды, механического повреждения (потертости, заминание), чувствительна к ориентации в пространстве, не способна различать одновременно несколько товаров и т.д.

В связи с этим в последнее время во всем мире все больший интерес проявляется к новой технологии радиочастотной идентификации товаров (RFID). Любой товар в процессе производства или складской обработки можно снабдить радиочастотной меткой RFID.

Радиочастотная идентификация (RFID) - это продвинутая технология автоматической идентификации. Она используется, чтобы идентифицировать, проследить, рассортировать и обнаружить неограниченное количество предметов, включая людей, транспортные средства, одежду, контейнеры, транспортную тару и поддоны. Она может быть использована в таких приложениях, как контроль доступа, контроль и учёт рабочего времени, идентификация транспортного средства, идентификация в прачечных, предприятиях текстильной промышленности, отслеживание активов, контроль материально-производственных запасов, автоматизация производства, контроль за перемещением потоков грузов и транспорта, автоматизация складской обработки, автоматизация загрузки и разгрузки.

RFID основывается на радио частоте и является бесконтактной технологией, не требующей ни контакта со считывателем, ни прямой видимости считывателя (как в технологии штрих-кодов). Вот почему RFID снимает проблемы, связанные с "контактными" и "находящимися в зоне видимости" технологиями. Например, "хорошее" прочтение гарантировано в жару, дождь, холод (- 30C) , при загрязнении жиром или коррозионными химическим веществами.

Технология RFID даёт возможность пользователям не проводить сбор данных с помощью бумаги и карандаша. Как правило, количество данных, которые необходимо собрать просто неизмеримо, и соответственно для обработки этой информации требуется огромное количество времени, вот почему самый практичный метод сбора данных - автоматизированный с

использованием компьютерных технологий. Автоматический сбор данных систематизирует данные в системе, быстро делая информацию доступной. В производстве высоко ценится возможность быстро и своевременно определить, что рабочий процесс проходит не по графику. В отличие от штрих-кодов RFID даёт возможность автоматической идентификации предметов, не размещая предмет рядом со считывателем. Технология RFID решает эту проблему посредством беспроводной передачи идентификационной информации с предметов на считыватель. Не требуется прямая видимость считывателя.

В отличие от штрих-кода, благодаря механизму антиколлизий, RFID может считываться несколько меток одновременно. RFID может считать до сотен предметов за одно прочтение, в то время как штрих-код считывает один предмет за одно прочтение.

Для RFID не требуется прямой видимости. Нет необходимости помещать штрих-код в непосредственной близости от считывателя. При этом не нужно проводить сканером непосредственно по метке, регистрация меток производится автоматически при попадании метки в зону действия антенны считывателя. RFID может быть вживлён внутри каждой товарной единицы. В отличие от штрих-кода RFID очень трудно копировать. Метки и считыватели RFID не имеют подвижных деталей, поэтому техническое обслуживание системы весьма редко, она может работать достаточно длительный период времени. RFID идеально подходит для работы в загрязненной, жирной, сырой и жесткой среде. RFID работает быстро: коммуникация между меткой и считывателем занимает миллисекунды. Фактическая пропускная способность зависит от коммуникации с компьютером. Общая скорость хорошего прочтения – от 30 до 100 миллисекунд для прочтения метки.

Пионером в области меток RFID можно считать компанию Philips, разработавшую метку типа I-Code 1, а затем I-Code SLI.

Первым стандартом в области меток RFID стал стандарт ISO 15693, разработанный специально для приложений в области идентификации различных товаров и продукции. Стандарт базируется на частоте 13,56 МГц. Рабочее расстояние между считывателем и меткой составляет около метра, максимальный объем памяти метки составляет 8 кбайт. Метки поддерживают функцию защиты от краж.

Следующим этапом развития технологии RFID стало применение сверх высокочастотных частотных диапазонов для меток, так в Европе применяются метки диапазона 869,4-869,65 МГц и 2,400-2,4835 ГГц, в Америке 902-928 МГц и 2,400-2,4835 ГГц., в Израиле 433 МГц, 915 МГц, 2.45 ГГц.

В этих диапазонах действует стандарт ISO 18000 части 4 и 6, ISO 18185 и др. в зависимости от области применения.

Применение этих диапазонов позволило увеличить рабочее расстояние между считывателем и метками до 10 и более метров, значительно

увеличило скорость считывания информации с метки.

Самым современным стандартом в области меток RFID в ближайшее время станет стандарт EPC (Electronic Product Code)- электронный код продукта. Благодаря уменьшению объема памяти удалось существенно снизить стоимость меток (до 5 центов) , в метках появилась команда самоуничтожения (destroy) , которая после использования метки по назначению выводит её из строя, тем самым решается насущная проблема неприкосновенности частной жизни, т.к. сохранившаяся в одежде, обуви или другом предмете метка RFID потенциально позволяет отслеживать перемещение человека. Сеть EPC – это технология, предоставляющая широкие возможности. Она позволяет более эффективно наладить работу организации посредством прозрачности информации об изделиях в цепочке поставок. Этот новый открытый глобальный стандарт сочетает в себе недорогую RFID технологию, существующую инфраструктуру коммуникационной сети, Электронный Код продукции (число, которое идентифицирует каждый предмет), всё это позволяет собрать точную информацию в режиме реального времени, которая позволяет определить местонахождение предмета, дату его изготовления, количество предметов, имеющих в цепи поставки. Эта система работает на базе системы поиска, который проводится через центр Auto-ID и поддерживается более чем 100 ведущими компаниями.

Рассмотрим внедрение RFID технологии на примере ОАО «АВТОВАЗ».

Базовая RF ID система состоит из следующих компонентов: считывателя с антенной, подключенного к системе верхнего уровня (ПК, Сервер) и радиочастотной метки, расположенной на объекте(рис.1).



Рисунок 1 – Компоненты RFID системы

НА ОАО «АВТОВАЗ» действует система штрих-кодирования, идентификации и прослеживаемости отдельных деталей и узлов автомобиля.

Практической ценностью проекта по внедрению RFID является тот факт, что мы добавляем системе «хребет», идентифицируя главный ее компонент –автомобиль и тем самым создаем единую, полноценную систему идентификации и прослеживаемости, которая будет выполнять главную

функцию – прослеживаемость всего процесса перемещения кодированной информации и привязка к конкретному автомобилю, с формированием его электронного досье (рис.2).

Применяя новейшие технологии бесконтактного считывания информации повышается достоверность информации и снижается трудоемкость процессов за счет исключения применения труда человека.

Совместно используя существующие технологий идентификации и RFID возможно добиться решения целого комплекса задач: учет перемещения ТМЦ, многооборотной тары, грузового и служебного транспорта, товарных автомобилей.

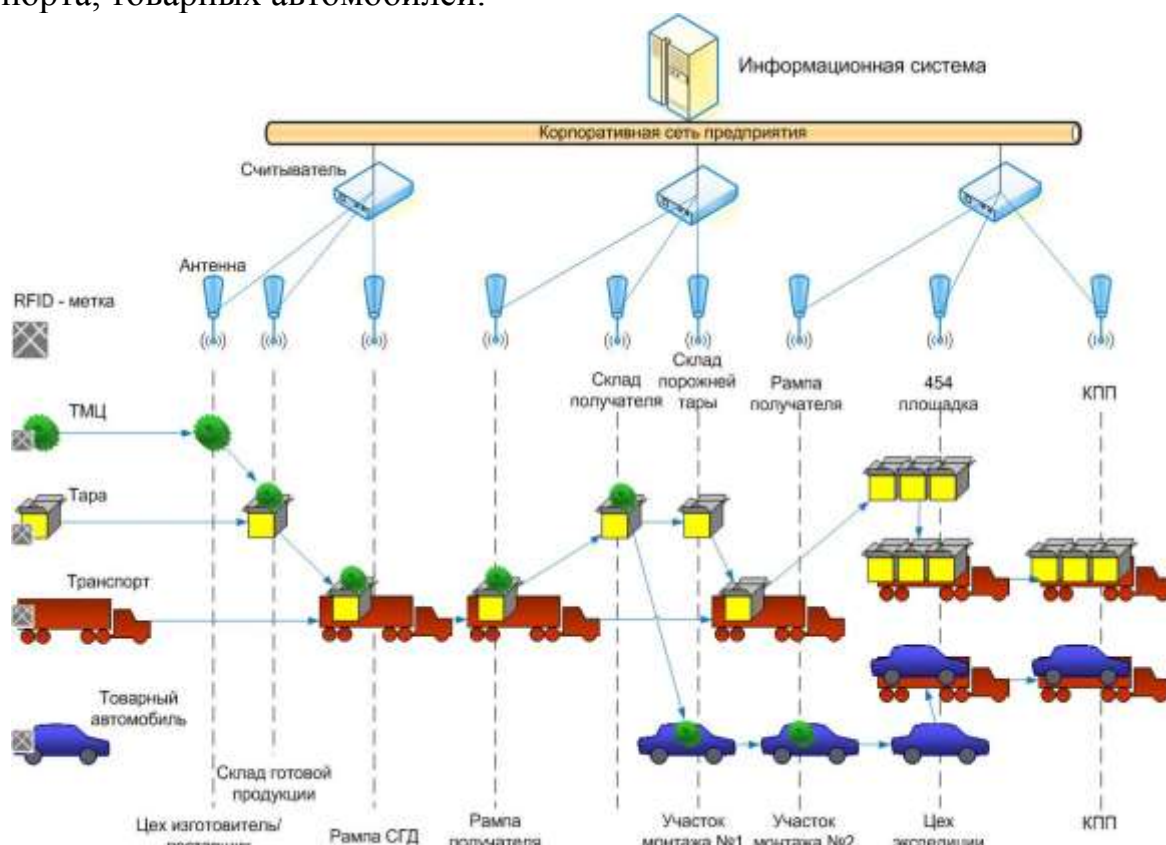


Рисунок 2 – Внедрение RFID-системы

Рассмотрим экономические показатели проекта (таблица 1).

Таблица 1-экономические показатели проекта.
Основные показатели проекта

Основные показатели проекта	Значение
Общая сумма инвестиций, млн. руб.	13
Ставка дисконтирования (%)	20,25
Темп инфляции (%)	8
Срок окупаемости - PP, (лет)	3
Чистый дисконтированный доход – NPV, млн. руб.	39, 834
Индекс прибыльности – PI	4,03

По предварительным расчетам затраты на пилотный проект составляют 13 миллионов рублей.

Сюда заложена стоимость самого RFID оборудования, стоимость 2,5 тысяч многооборотных RFID меток, 250000 невозвратных меток и стоимость серверного оборудования с лицензиями.

Индекс прибыльности, показывающий отдачу по проекту на каждый вложенный рубль равен 3.15, то есть эффективность проекта к концу планируемого периода может составить около 40 миллионов рублей

$$1. \quad PI = 1 + \frac{NPV}{TIC}$$

$$PI = 1 + \frac{39,384}{13} = 4,03$$

2. $PI > 1$, значит проект эффективен.

Основные расходы планируются на первый период развертывания системы – закупка и монтаж оборудования, обучение персонала и прочее, в последующие годы затраты будут складываться из стоимости невозвратных RFID меток и расходов на обслуживание системы, что несравненно меньше чем прогнозируемая прибыль (таблица 2).

Таблица 2-прогнозируемые доходы и расходы при внедрение RFID системы

	1 год	2 год	3 год	4 год
Доходы (руб.)		8 млн.	8,2 млн.	8,2 млн.
Расходы (руб.)	13 млн.	1 млн.	1 млн.	1 млн.
Денежный поток (руб.)	-13	7	7,2	7,2
Денежный поток наращенной суммой (руб.)	-13	-6	1,2	8,4

3. Рассчитаем внутреннюю норму доходности (IRR – Internal Rate of Return), в нашем случае $IRR = 60,68 \%$.

4. Так как $IRR > i$ (ставки дисконтирования), то инвестиции в данный проект оправданы (эффективны) и может рассматриваться вопрос о его реализации.

5. В заключении следует отметить, что технология RFID имеет огромный потенциал применения в различных областях деятельности, особенно в сфере транспортной логистики и будет развиваться стремительными темпами.

6. По прогнозам экспертов применение технологии RFID позволит увеличить товарооборот, уменьшить товарные запасы, сократить транспортные расходы, сократить убытки от утери и краж, оптимизировать затраты на транспортную логистику.

7. Технологии RFID в нашей стране пока только делает свои

первые шаги, но даже учитывая трудности её внедрения, такие например как получение разрешения на использование радиочастоты, не приходится сомневаться, что она имеет огромное будущее, и те компании, которые раньше других начнут применять эту революционную технологию в своей деятельности имеют шанс сделать качественный скачок в своём развитии и завоевании рынка услуг транспортной и складской логистики.

Использованные источники:

1. Кобзев В.В. Бизнес-логистика [Текст]: учебное пособие. изд. второе, исправ. и доп. / В.В. Кобзев, В.А. Левенцов; под общ. Ред. Проф. В.В. Кобзева. – СПб.: изд-во Политехн. Ун-та, 2013.- 300 с.
2. Левенцов В.А. Планирование на предприятии машиностроения [Текст]: учебное пособие / В.А. Левенцов под общ. Ред. Проф. В.В. Кобзева. – СПб.: изд-во Политехн. Ун-та, 2012.- 55 с.
3. <http://ladamedia.ru/>

*Антипова О.И., к.т.н.
доцент
Ермолаев А.И.
магистр*

*Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти*

ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ СКЛАДИРОВАНИЯ ПО МЕТОДУ «КРОСС-ДОКИНГ» В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В данной статье раскрывается сущность логистической операции «кросс-докинги» ее внедрение на примере ОАО «АВТОВАЗ». Кроме того, представлен расчет экономической эффективности внедрения данной концепции.

Ключевые слова: «кросс-докинг», логистическая операция, чистая текущая стоимость, эффективность проекта.

Складское хозяйство является одним из важных звеньев в организации логистической системы, влияющих на ее эффективность. Складские системы способствуют сохранению качества продукции, повышению ритмичности производства и работы транспорта, улучшению использования территории предприятий и фирм, высвобождению рабочих от непроизводительных погрузочно-разгрузочных и складских работ для использования их в основном производстве. Складирование продукции необходимо в связи с неравномерностью циклов производства, транспортировки и потребления ее. Следует иметь ввиду, что складские системы способствуют преобразованию грузопотоков, изменяя параметры принимаемых и выдаваемых партий грузов. Цель складской системы состоит не только в том, чтобы принимать с транспорта грузопоток с одними параметрами, перерабатывать и выдавать его на другой с другими параметрами, но и для того, чтобы выполнять это

преобразование с минимальными издержками. Актуальным становится вопрос применения такого процесса складирования как «кросс-докинг».

В трактовке одних авторов мы встречаем формулировку «кросс-докинг» как процесса. И тогда это звучит так, «кросс-докинг» - это процесс приёмки и отгрузки товаров и грузов через склад напрямую, без размещения в зоне долговременного хранения.

У других авторов мы встречаем формулировку «кросс-докинг» как логистической операции, и тогда «кросс-докинг» считается логистической операцией внутри цепочки поставок, при которой отгрузка товара на склад и его последующая доставка получателю согласованы по времени таким образом, чтобы исключить хранение товара, сократить временной интервал между выгрузкой на склад и отгрузкой со склада с целью доставки груза от поставщика продавцу за максимально короткий срок. То есть такое складирование можно назвать «сквозным». В таком случае можно говорить о преимуществах сквозного складирования.

Преимуществами сквозного складирования являются более быстрая доставка продукции к пунктам назначения и сокращение складских площадей и затрат на оплату аренды складов, оплату труда персонала.

Оптимальными для использования сквозного складирования считаются товары с высоким спросом и значительным объемом транспортировки. К ним относят, в первую очередь, товары массового потребления, пользующиеся постоянным спросом и скоропортящиеся продукты. А также продукция для рекламных мероприятий. Как правило, «кросс-докинг» широко используется в распределительных центрах розничных сетей.

В данной статье автором будет доказана возможность применения данного вида складирования в условиях крупного промышленного предприятия на примере ОАО «АВТОВАЗ». В настоящее время данное предприятие не утратило своих рыночных позиций и является крупнейшим производителем легковых автомобилей в России и Восточной Европе. Основное производство находится в городе Тольятти Самарской области.

Для обеспечения производственной деятельности ОАО «АВТОВАЗ» имеет сложную систему поставок, так как количество комплектующих для сборки автомобилей превышает 10 тысяч наименований. Конечно, предприятие стремится адаптировать деятельность своих салонов под запросы потребителя и обеспечить компании конкурентное преимущество, связанное с возможностью поставки любых товаров от поставщика к покупателю при наименьших возможных затратах.

Такие распределительные центры ОАО «АВТОВАЗ» предназначены для обеспечения гибкости трех основных видов потоков товаров: хранения, сквозного складирования и массовой отгрузки.

Несмотря на то, что предприятие работает над проблемами, связанными с приемом и отгрузкой комплектующих, актуальным остаются вопросы более эффективного использования складских площадей и

сокращения затрат.

Также ухудшают ситуацию с распределением комплектующих изделий следующие факторы:

- наличие дистрибьютора по реализации запасных частей;
- отсутствие возможности продаж в розницу по отпускным заводским ценам;
- наличие задержек и превышение длительности времени выполнения заказа.

Наличие дистрибьютора увеличивает дополнительно стоимость автокомпонентам и увеличивает расходы на ремонт автомобиля, находящегося в эксплуатации. Отсутствие возможности продаж в розницу по отпускным заводским ценам также увеличивает дополнительно стоимость автокомпонентам. Наличие задержек и превышение длительности времени выполнения заказа ведет к увеличению затрат на хранение и росту дебиторской задолженности у производителя запасных частей.

Для решения вышеуказанных проблем автором обосновывается возможность и необходимость использования распределительного центра по принципу «кросс-докинг». Для этого предлагается проект по введению в эксплуатацию склада по принципу «кросс-докинг».

Поскольку распределительный центр, будь то склад по типу «кросс-докинга» или же традиционный склад, является одной из частей логистической системы, то и рассматривать его нужно в совокупности со всеми элементами этой системы. Ни в коем случае при расчетах нельзя изолировать его от других составляющих. Выбор принципа организации работы распределительного центра следует производить исходя из условия обеспечения минимальных затрат для логистики.

Прежде всего, необходимо определиться с расходами на организацию складского комплекса и его эксплуатацию. На рисунке 1 приведена структура затрат для случая, когда принимается решение о строительстве склада и покупке всего оборудования и транспорта, без использования услуг арендодателей.



Рисунок 1 – Структура затрат на строительство склада

В данном случае эксплуатационные расходы будут включать в себя следующие статьи: заработная плата персонала, коммунальные услуги, амортизационные отчисления, налоги (земельный, транспортный, налог на имущество и т. д), топливные расходы.

Отдельно стоит отметить технологические различия складских зданий при «кросс-докинге» и традиционном складе. Главное отличие заключается в том, что при организации склада «кросс-докинга» необходимо стремиться к наибольшей длине здания для размещения большего числа воротных доков, а в случае традиционного склада к большей площади склада для обеспечения его максимальной вместимости. Потребность в «длинных» складах для кросс-докинга приводит к необходимости строительства зданий различных конфигураций (Н, I, L, T, U-образных), таких, как приведены на рисунке 2. Для определенного числа воротных доков выгоден конкретный тип здания (например, тип «I» оптимален при количестве ворот меньшем, чем 150, а тип «Н» – при наличии более 300 ворот).

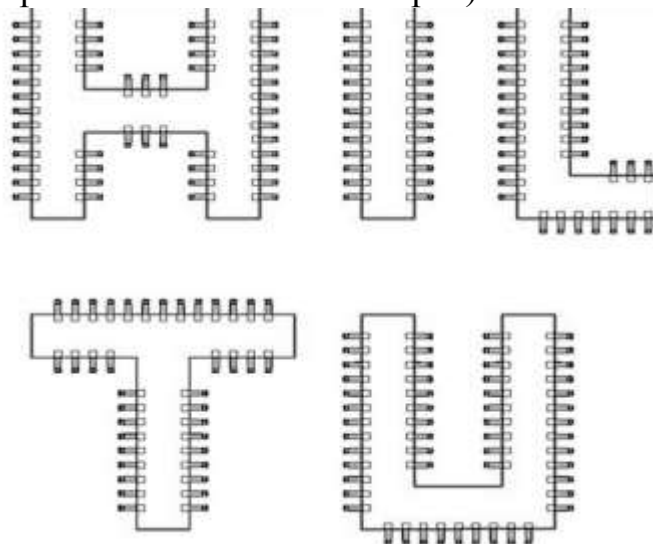


Рисунок 2 – Различные конфигурации складов «кросс-докинга»

С целью сокращения затрат на организацию логистической системы необходимо осуществлять координацию товарного и транспортного потоков, то есть количество транспорта, осуществляющего доставку товара на склад и к потребителю, должно быть минимальным. Сравнивая между собой традиционный склад и склад «кросс-докинга», следует отметить, что при одинаковом товаропотоке в случае «кросс-докинга» количество задействованного автотранспорта за счет дробления поставок на более мелкие партии увеличивается.

В качестве примера издержки внедрения логистической операции в деятельность ОАО «АВТОВАЗ» будут рассмотрены затраты на строительство распределительного центра в г. Тольятти площадью около 27000 м². Величина данного распределительного центра определена в качестве складской единицы, характерной для данного предприятия. В данном примере цена работ будет включать сдельную заработную плату с

отчислениями в фонды социального страхования нанимаемой рабочей силы.

Общие издержки внедрения логистической операции в деятельность ОАО «АВТОВАЗ» представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Общие издержки внедрения логистической операции

Общие Издержки	Сумма, тыс.руб.
Затраты на строительство распределительного центра	281835,022
Затраты на приобретение грузовой техники	76500
Затраты на заработную плату сотрудников, согласно штатному расписанию	4331,600
Всего	362666,622

В результате подсчета издержек на строительство распределительного центра, руководство компании принимает решение не брать кредит, а обойтись собственными средствами в размере 400000 тыс. руб. на внедрение логистической сети «кросс-докинг». Ежемесячные начисления заработной платы (взносы во внебюджетные фонды) составляют 30%, годовая норма амортизации составляет 10% (в первый месяц не учитывается), ставка по налогу на прибыль – 20%, ставка по налогу на имущество – 2,2%, налог на добавленную стоимость – 18%, ставка дисконтирования за 2014 год – 11,36%. Взносы во внебюджетные фонды уплачиваются ежемесячно, все остальные налоги раз в квартал (в последнем месяце квартала).

Проведем оценку проекта по показателю чистой текущей стоимости (NPV) и по сроку окупаемости с учетом дисконтирования (таблица 2). Чистая текущая стоимость проекта (NPV- NetPresentValue) – это разность между суммарной текущей стоимостью потоков денежных средств, дисконтированных (приведенных) в соответствии с выбранной процентной ставкой, и величиной инвестиций.

Момент окупаемости проекта лежит внутри периода 8, так как в конце 7-го периода сальдо накопленного потока < 0 , а аналогичное сальдо 8 периода > 0 .

Таблица 2 - Оценка проекта по показателю чистой текущей стоимости (NPV) и по сроку окупаемости с учетом дисконтирования

Период, месяц	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ставка дисконтирования (%)	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Итоговый денежный поток нарастающим итогом	0	6469	41198	104186	195435	314943	462711	638739	843026	1075574	1336381	1625448	1942775
Дисконтирующий множитель	1,000	0,898	0,806	0,724	0,650	0,584	0,524	0,471	0,423	0,380	0,341	0,306	0,275
Чистый дисконтированный денежный поток	0	5809	28005	45611	59335	69783	77483	82885	86379	88298	88926	88507	87248
Чистый дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	0	5809	33814	79425	138760	208543	286026	368911	455290	543588	632513	721020	808268
Внешнее финансирование(тыс.руб)	400000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Дисконтирующий множитель	1,000	0,898	0,806	0,724	0,650	0,584	0,524	0,471	0,423	0,380	0,341	0,306	0,275
Внешнее финансирование с учетом дисконтирования (тыс.руб)	400000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Внешнее финансирование с учетом дисконтирования нарастающим итогом (тыс.руб)	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000	400000
Чистая текущая стоимость проекта(тыс.руб)	- 400000	- 394191	- 366186	- 320575	- 261240	- 191457	- 113974	-31089	55290	143588	232513	321020	408268
Проверка условия окупаемости (да/нет)	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	нет	да	да	да	да	да

Для уточнения положения момента окупаемости обычно принимается, что в пределах одного шага (в данном случае 8 период) сальдо накопленного потока меняется линейно.

Тогда «расстояние» x от начала шага до момента окупаемости (выраженное в продолжительности шага расчета) будет равняться 0,36

Таким образом, срок окупаемости $DPP=7\text{лет}+0,36=7,36$ лет.

Рассчитаем индекс доходности инвестиций (PI-ProfitabilityIndex) - показатель, позволяющий определить относительную (а не абсолютную, в отличие от NPV) эффективность инвестиций. По расчету данный показатель представляет собой увеличенное на единицу отношение NPV к общим дисконтированным инвестиционным затратам:

Таблица 3 – Расчет индекса доходности инвестиций (в 0 периоде $PI=0$)

Период, месяц	1	2	3	4	5	6
PI	0,015	0,085	0,199	0,347	0,521	0,715
Период, месяц	7	8	9	10	11	12
PI	0,922	1,138	1,359	1,581	1,803	2,021

PI уже к 8 периоду > 1 , значит проект эффективен.

Рассчитаем внутреннюю норму доходности (IRR – InternalRateofReturn) – это ставка дисконтирования, при которой NPV инвестиционного проекта = 0, т.е. инвестиционные затраты по проекту уравниваются доходами от его внедрения.

IRR - нижний уровень доходности или та максимальная ставка дисконтирования, при которой проект остается безубыточным.

В нашем случае была найдена методом подбора внутренняя норма доходности $IRR = 22,66\%$, так как при данной ставке $NPV=0$.

Так как $IRR > i$ (ставки дисконтирования), то инвестиции в данный проект оправданы (эффективны) и может рассматриваться вопрос о его реализации.

Таким образом, была рассмотрена концепция внедрения «кросс-докинг» на примере ОАО «АВТОВАЗ».

Согласно представленным данным, проект является эффективным в связи с тем, что чистая текущая стоимость проекта составит 408268 тыс.руб., срок окупаемости равен 7,36 мес..

Использованные источники:

1. Абоимова Н. Э. Организация и технология розничной торговли [Текст]: учебник для учреждений нач. проф. образования / Н. Э. Абоимова — М.: Издательский центр «Академия», 2013. — 156 с
2. Кобзев В.В. Бизнес-логистика [Текст]: учебное пособие. изд. второе, исправ. и доп. / В.В. Кобзев, В.А. Левенцов; под общ. Ред. Проф. В.В. Кобзева. – СПб.: изд-во Политехн. Ун-та, 2013.- 300 с.

3. Левенцов В.А. Планирование на предприятии машиностроения [Текст]: учебное пособие / В.А. Левенцов под общ. Ред. Проф. В.В. Кобзева. – СПб.: изд-во Политехн. Ун-та, 2012. – 55 с.
4. Неруш Ю.М. Логистика : учебник / Ю. М. Неруш. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2011. – 517 с. : ил. – Библиогр.: с. 512.
5. Чеглов В.П. Сетевой ритейл: концепции и стратегии, ловушки и решения [Текст]: Монография / В. П. Чеглов. – М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 17 с.
6. Официальный сайт ОАО «Автоваз» [Электронный ресурс] - <http://info.avtovaz.ru/>

*Асланов З. Ю., к.техн.н.
доцент, заведующий кафедры «Стандартизация и Сертификация»
Раджабов И.С., к.техн.н.
старший преподаватель
кафедра «Стандартизация и Сертификация»
Абдуллаева С.М.
аспирант, преподаватель
кафедра «Стандартизация и сертификация»
Азербайджанский Государственный Экономический Университет
Азербайджан, г. Баку*

НОВЫЙ СПОСОБ ОЦЕНКИ УДЛИНЕНИЯ ПОЛУЛЬНЯНОЙ ТКАНИ

Предложена методика оценки рельефности тканей с вложением эластана в систему утка. Установлена связь между параметрами строения тканей и рельефностью их поверхности.

Ключевые слова: Ткань, рельефность поверхности, эластан.

A NEW METHOD FOR EVALUATING LENGTHENING HALF-LINEN FABRIC

*Aslanov Z.Y., candidate of technical sciences, associate professor
head of department "Standardization and Certification"
Azerbaijan State University of Economics - UNEC*

*Azerbaijan, Baku
Racabov I.S., candidate of technical sciences
senior lecturer of department "Standardization and Certification"
Azerbaijan State University of Economics - UNEC*

*Azerbaijan, Baku
Abdullayeva S.M.
Ph.D student and teacher of department "Standardization and
Certification"*

*Azerbaijan State University of Economics - UNEC
Azerbaijan, Baku*

*The method of evaluating the bump fabrics with spandex in the weft system.
The relationship between the structure parameters of fabric and vividness of their*

surface.

Keywords: Fabric, surface relief, elastane.

Использование высокорастяжимых нитей в системе утка дает возможность получения рельефной поверхности на ткани по типу «клоке» [1].

Для количественной оценки рельефности поверхности ткани в этой же работе предложена методика, которая заключается в окрашивании выступающих частей рельефа с последующим сканированием ткани. Полученные изображения подвергаются обработке, которая сводится к определению доли окрашенных (выступающих) участков рельефа по отношению к общей площади образца ткани. Это отношение представляет так называемый коэффициент рельефности KR .

$$KR = \frac{SBLAK}{SALL}, \quad (1)$$

где $SBLAK$ – площадь выпуклых участков рельефа ;

$SALL$ – общая площадь образца.

Очевидно, что такая методика не дает объективного представления о рельефе, поскольку доля площади выпуклых участков (коэффициент рельефности) не зависит от их количества, которые существенным образом влияют на визуальный эффект. Вторым недостатком известной методики является то, что она не применима к тканям с рисунком.

В связи с этим для оценки рельефности поверхности ткани предложена методика визуальной оценки фактуры растяжимой льнольняной ткани, которая выполнена на основе экспертной оценки изображения образцов тканей. В соответствии с этой методикой, в зависимости от характера рельефа на поверхности образцов, растяжимые льносодержащие ткани с комбинированными СК-структуры нитями в системе утка разделены на несколько типов-рангов, представленных в таблице один.

Образование рельефа либо его отсутствие связано с рядом характеристик ткани, в том числе, например :

- структурными параметрами ткани;
- величиной усадки ткани по ширине, длине, а также анизотропией усадки под воздействием мокрых обработок;
- жесткостью ткани, которая в свою очередь определяется жесткостью нитей, образующих ткань, а также заполнением ткани по утку.

Для изучения причин получения рельефа на поверхности растяжимой льносодержащей ткани в лаборатории кафедры ткачества на станке СТБ2-180 были выработаны 23 образца ткани с различными структурными параметрами. Во всех образцах в качестве основных нитей использовано суровое хлопчатобумажная пряжа 29 текс с плотностью ткани по основе 208 нить/10 см, в качестве уточных нитей использовано 5 вариантов крашенной льняной пряжи: 30 КМВЛ, 50 КМВЛ, 56 КМВЛ, 60 КМВЛ, 1 вариант белой пряжи 33 БМВЛ и высокорастяжимая комбинированная СК-

структуры нить 112 текс (спандекс 7,8 текс и 2 нити х/б 29 текс). Соотношение прокидок комбинированной нити к льняным во всех образцах составило 1:5. Каждый из 6 вариантов уточной пряжи в ткань зарабатывался с пятью различными плотностями по утку, нить. 10 см: 130, 140, 150, 160 и 170.

Визуальная оценка рельефа показала, что его характер разнообразен и зависит от структурных параметров ткани и вида отделки уточной пряжи. Так, например, если визуально сравнить образцы с одинаковыми параметрами: линейная плотность уточной пряжи $Ty=33$ БМВЛ и $Ty=33$ КМВЛ при равных плотностях ткани по утку, видно, что характер рельефа различен и зависит от параметров уточной нити. Поэтому целесообразно отдельно рассматривать образцы растяжимой полульняной ткани с беленой и образцы ткани с крашеной пряжами в системе утка.

Таблица 1

Ранги растяжимой льносодержащей ткани		
Ранг рельефа	Фактура ткани	Характер рельефа
1	Крупный рельеф по типу «клоке»	Крупный рельеф по типу «клоке» с выраженной продольной направленностью
2	Мелкий рельеф	Мелкозернистая поверхность ткани
3	Узорно-рельефная	Наличие стянутости на отдельных участках поверхности ткани
4	Гладкая	Практически гладкая поверхность ткани

Получение тканей на основе пестротканых полотен является одним из направлений расширения ассортимента растяжимых полульняных тканей с рельефной поверхностью. Проведенная пробная выработка образцов с цветной уточной пряжей показала, что эффект ожидаемого получен не на всех образцах. В связи с этим возникла необходимость исследования таких структурных параметров растяжимой полульняной ткани, как линейная плотность уточной пряжи и плотность ткани по утку, на образовании рельефной поверхности.

Для исследования зависимости фактуры полульняной растяжимой ткани от линейной плотности уточной пряжи была построена графическая зависимость (рис.1).

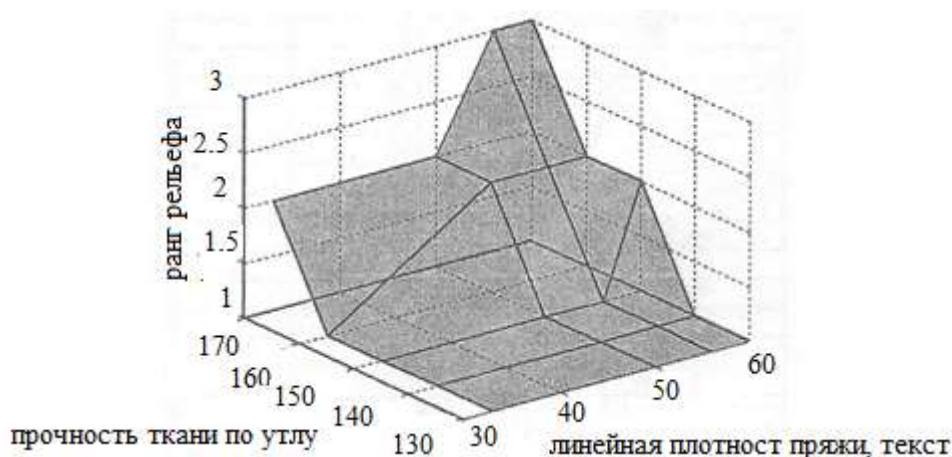


Рис.1. Графическая зависимость ранга рельефа от структурных параметров растяжимой популярной ткани

Исследование графика зависимости фактуры полульняной растяжимой ткани по утку показала, что одновременно с увеличением линейной плотности уточной пряжи и плотности ткани по утку ранг рельефа, поверхность ткани приобретает гладкую фактуру.

Для определения влияния структурных параметров на образования фактурной поверхности тканей была построена графическая зависимость ранга рельефа от заполнения ткани по утку (рис.2).

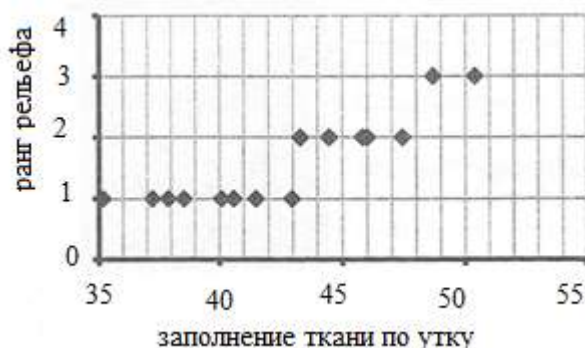


Рис.2. Зависимость ранга рельефа от заполнения ткани по утку

Зависимость ранга рельефа R_p от заполнения ткани по утку можно описать с помощью уравнения полиномиального вида :

$$R_p = 0,011 \varepsilon_y^2 - 0,838 \varepsilon_y + 16,111, \quad (2)$$

где ε_y – заполнение ткани по утку, %.

заполнение ткани по утку определяется по формуле [2] :

$$\varepsilon_y = 0,03162 P_y C_y \sqrt{T_y}$$

Где P_y – плотность ткани по утку на 10 см;

C_y – коэффициент, зависящий от рода волокна;

T_y – линейная плотность уточной пряжи текс

Подставив формулу (3) в (1) получим зависимость ранга рельефа от структурных параметров полульняной растяжимой ткани с комбинированными СК-структуры нитями в системе утка:

$$R_p = 0,115 \cdot -4 P_y^2 C_y^2 T_y - 0,0264 P_y C_y \sqrt{T_y} + 16,11$$

Подставив в формулу (4) значения линейной плотности уточной пряжи, плотности t утку и коэффициента рода волокна в получив расчетные значения ранга рельефа на поверхности растяжимой полульняной ткани с высокорастяжимыми комбинированными нитями структуры в системе утка. Округлив полученные расчетные значения, получим значения ранга рельефа, установленный путем ранжирования образцов растяжимой полульняной ткани по визуальной оценке. Сравнение расчетных значений ранга у рельефа на поверхности растяжимых льносодержащих тканей со значениями рангов рельефа, полученных путем ранжирования по визуальной оценке, представлена на таблице 2.

Таблица 2

Сравнение расчетных значений ранга рельефа со значениями рангов рельефа полученных путем ранжирования по визуальной оценке

Линейная плотность уточной пряжи, текс	Плотность ткани по утку, нит/10см	Заполнение ткани по утку, %	Ранг рельефа	Расчетное значение ранг рельефа
33	160	35,17	4	3,57
33	170	37,36	4	4,01
50	130	35,17	1	1,01
50	140	37,88	1	1,02
50	150	40,58	1	1,21
50	160	43,29	2	1,56
50	170	45,99	2	2,08
56	130	37,22	1	1,01
56	140	40,08	1	1,16
56	150	42,95	1	1,51
56	160	45,81	2	2,04
56	170	48,67	3	2,77
60	130	38,53	1	1,05
60	140	41,49	1	1,31
60	150	44,45	2	1,77
60	160	47,42	2	2,43
60	170	50,38	3	3,29
83	130	45,31	3	2,94

Анализ зависимости (2) позволил установить диапазон значений заполнения ткани по утку, при котором на поверхности растяжимой полульняной ткани с высокорастяжимой комбинированной нитью СК-

структуры в системе утка выражен различный эффект рельефа, находящийся в пределах от 35 до 50 %. Если значение заполнения ткани по утку превышает 50 %, то на поверхности растяжимой полульняной ткани эффект рельефа отсутствует и ткань имеет и практически гладкую фактуру.

При заполнение ткани по утку менее 35 % структура растяжимой льносодержащей ткани с комбинированной СК-структуры нитью изменяется, и ткань непривлекательный вид декоративный внешний вид.

Использованные источники:

1. Королева М.Л. Разработка технологии получения растяжимых тканей с использованием комбинированных СК-структуры нитей в системе утка: дис. канд.техн.наук/Королева М.Л. –Кострома 2009.
2. Чебышев Л.П. О кройке одежды. Успехи математических наук/ Л.П.Чебышев.-М.-Л., 1946.-Вып.2(12).-Т.1.
3. Popov E.V. Geometrik Approach to Chebyshev Net Generation Along an Arbitrari Surface Represented by NURBS// Graphicon 2002 proceedings.-2002.

Аюпова Л.А.

студент 1 курса магистратуры

направление «Учет, анализ и аудит»

Тюменский государственный университет

Россия, г. Тюмень

ДИАГНОСТИКА

СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. Статья посвящена определению понятия «человеческий капитал» и изучению его структуры. Рассмотрены два подхода к его диагностике: нерасчетный и расчетный (затратный, доходный, сравнительный методы и метод экспертных оценок).

Ключевые слова: человеческий капитал, инструменты сбора информации о человеческом капитале, структура человеческого капитала, затратный метод, доходный метод, коэффициент Тобина.

Ayupova L.A.

DIAGNOSTICS OF THE ORGANIZATION'S HUMAN CAPITAL

Annotation. The article is devoted to the definition of human capital and the study of its structure. The author considers two approaches of its diagnostics: off-nominal and calculated (cost, income, comparative methods and method of expert evaluations).

Keywords: human capital, information-gathering instruments on human capital, human capital structure, cost method, income method, Tobin coefficient.

XXIII век определяют как век знаний, научных достижений, высоких технологий и сильной конкуренции. Во многих отраслях наиболее значимым ресурсом развития компании

становится ее способность осуществлять инновации, причем речь идет не только о наукоемких отраслях. В современном мире на первое место выходят нематериальные активы, навыки, опыт, квалификация персонала, инновационные возможности фирмы, ноу-хау. Многие успешные компании делают ставку на обучения, тренинги, системы мотивации персонала, продвижение по службе, иными словами, на интеллектуальный человеческий капитал. Человеческий капитал становится наиболее значимым фактором конкурентоспособности [1; 32]. Проблема отсутствия четких методик, критериев оценки и показателей у менеджеров по персоналу и экономистов в настоящее время стоит крайне остро. Руководству организации практически в каждом конкретном случае умозрительно понятно, что создание, развитие и сохранение интеллектуального человеческого капитала является главным конкурентным преимуществом предприятия. Однако оценка человеческого капитала с целью воздействия на него, изменения, формирования в нужном русле и, как следствие, получения отдачи представляет большие трудности для руководства предприятия.

В экономической литературе существуют различные определения человеческого капитала. Так, основоположник человеческого капитала Т. Шульц считал, что человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков либо того и другого [3; 151].

Э. Долан под человеческим капиталом понимает капитал в виде умственных способностей, полученных через формальное обучение или образование либо через практический опыт [4; 332].

Доцент кафедры экономической теории Всероссийской государственной налоговой академии Чеботарев Н.Ф. считает, что распространение понятия «капитал» на трудовые ресурсы предполагает, что последние обладают соответствующими свойствами – профессионально важными качествами, которые для своего появления требуют инвестиций, первоначального накопления и далее в процессе функционирования могут накапливаться, развиваться сами как сознательно формируемая индивидом на основе природных данных совокупность производительных способностей [10; 262].

Вышеперечисленные понятия человеческого капитала можно представить в таблице 1:

Таблица 1 – Трактовка понятия человеческого капитала

Автор	Трактовка понятия человеческого капитала (ЧК)
Т. Шульц	ЧК как сумма понятий человек (неотделим от человека) и капитал (способен приносить доходы и пользу в будущем).
Э. Долан	ЧК как умственные способности, полученные через формальное обучение/образование либо через практический опыт.

Источник: Составлено автором.

Человеческий капитал – единственный экономический компонент, обладающий способностью производить стоимость, но который очень сложно оценить. Для решения данной задачи необходимо прежде всего, очень четко представлять структуру человеческого капитала.

Существует множество мнений касательно понимания структуры человеческого капитала. И.В. Ильинский, например, выделяет следующие его составляющие: капитал образования, капитал здоровья и капитал культуры [9].

Д-р экон. наук, ведущий научный сотрудник Института социально-экономических исследований Дагестанского научного центра Российской академии наук Хадиджат Хаджалова в своем докладе для круглого стола Приоритетные проекты развития Дагестана предложила следующее понимание структуры человеческого капитала (рисунок 1).

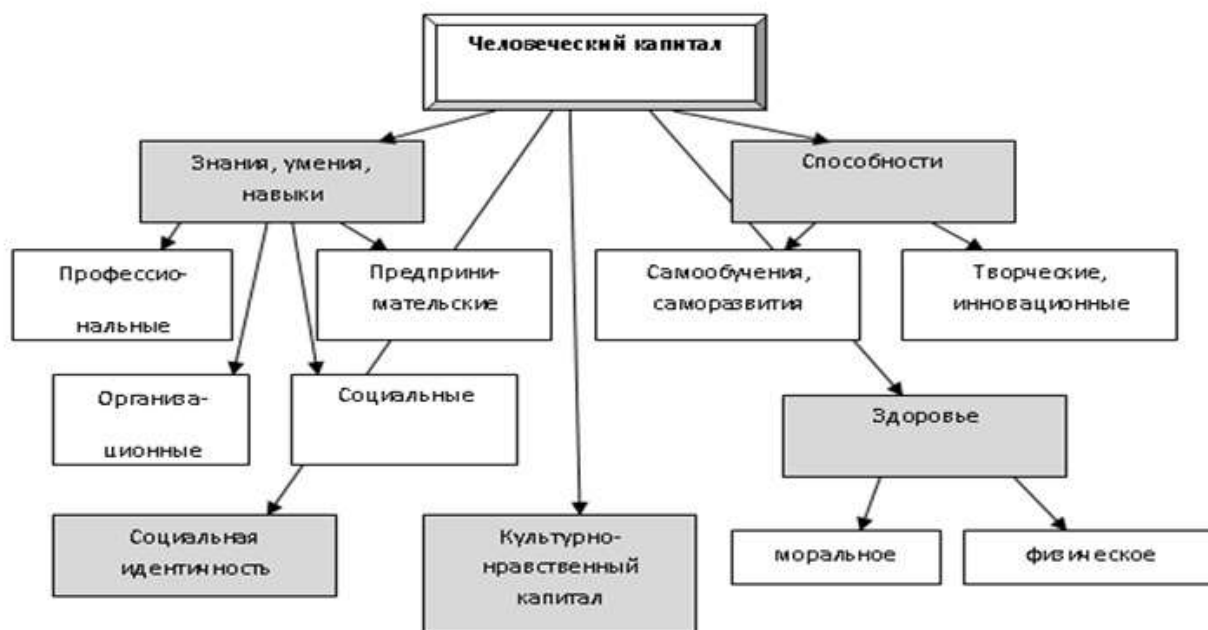


Рисунок 1. Структура человеческого капитала Х. Хаджаловой

Источник: [11].

Эта модель, по моему мнению, показывает человеческий капитал наиболее полно и дает наглядное понимание этого понятия. Она затрагивает не только экономические параметры, но и учитывает индивидуальные особенности работника. В этой модели каждый работник лично представляет собой ценность для предприятия. Для этой структуры удобнее будет использовать методику Софиенко А.В. для получения информации по каждой составляющей ЧК.

А. В. Софиенко, канд. экон. наук, директор по персоналу ЗАО «Управляющая компания «Бизнес-Логистик», предлагает использование следующих методов сбора информации о человеческом капитале (таблица 2).

Таблица 2 – Инструменты сбора информации о человеческом капитале

Информация о персонале/инструменты сбора информации	Изучение документов	Интервьюирование	Анкетирование	Тестирование	Аттестация	Выявление знаний	Самооценка	Оценка руководителем	Оценка коллегами	Составление послужного списка	Другое
Образование	+		+								
Квалификация	+		+	+	+		+	+	+		
Связанные с работой знания: (перечень)		+	+			+	+	+	+	+	
Профессиональный потенциал				+	+		+	+	+	+	
Тип личности: перечень характеристик		+		+			+	+	+		
Связанные с работой умения: (перечень)		+	+		+	+	+	+	+	+	
Хобби	+	+	+								
Увлечения	+	+	+								
Не связанные с работой знания и умения	+	+	+			+	+		+		
Дополнительное образование	+		+								
Другое											

Источник: [6; 59].

Затем А.В. Софиенко предлагает аккумулировать полученные данные в едином информационном центре. Для этого можно использовать любые из существующих программных продуктов, как например «1С 8.2: Зарплата и управление персоналом», или даже Microsoft Outlook. Программа позволит делать выборку по знанию иностранного языка, по типу личности или по аттестационной оценке. Знание человеческого капитала организации будет иметь ценность для подтверждения способности организации достичь своих целей. Многие из планов организации становятся нереализуемыми, поскольку нет уверенности, что сегодняшние работники смогут обеспечить успех в будущем. А если руководитель хорошо знает, что умеет и знает персонал, риски становятся не столь высокими. Также знание поможет при планировании исследований и разработок.

Таким образом, часть информации по человеческому капиталу можно

получить нерасчетными способами, на основе рассмотрения и анализа которых можно делать выводы об общем облике ЧК своей компании. Однако если требуется стоимостная оценка, например, при продаже бизнеса или при акционировании, можно использовать модель оценки человеческого капитала, предложенную Чеботаревым [10; 265]. Мы ее немного изменили, оставив только те составляющие, стоимость которых можно оценить. Человеческий капитал мы определили как совокупность интеллектуального и структурного капитала. В последующем мы будем придерживаться этой модели человеческого капитала (рисунок 2).



Рисунок 2 – Структура человеческого капитала
Источник: Составлено автором.

Для вышеуказанной модели человеческого капитала применяют следующие методы оценки: Жзатратный, ГГдоходный, экспертный, сравнительный [5; 153].

Затратный подход Жв оценке Жчеловеческого капитала Жможет быть реализован Хкосвенным и прямым Хметодами.

Косвенный метод осуществляется на основе (формула 1) коэффициента Д.Тобина (Кт) как отношение рыночной стоимости объекта к стоимости его замещения (формула 2). [10; 269]

$K_t = \frac{\text{ЖРыночная стоимость Жобъекта}}{\text{Стоимость Жзамещения объекта.}}$ (1)

$\text{Стоимость Жзамещения объекта} = \text{Регистрация Жи другие формальные Хпроцедуры} + \text{ХЛицензирование деятельности} + \text{Обучение и лицензирование Жспециалистов Х} + \text{Приобретение помещения} + \text{Приобретение мебели Жи оборудования Жофиса} + \text{Транспорт} + \text{Оборотный Жкапитал} + \text{Реклама} + \text{Гудвилл.}$ (2)

Условно Жпринимается, Жчто деловая Жрепутация объекта оценки полностью определяется человеческим Жкапиталом, а влияние остальных факторов Хлибо Жнесущественно, либо полностью Жучтено при Жформировании стоимости Жзамещения объекта.

Если $K_t < 1$ и объект Хоценки_стоит_дешевле,_нежели_его_замещение, то_объект_оценки_следует считать Жинвестиционно Жнепривлекательным в силу Жнизкого кадрового Жпотенциала. Если $K_t > 1$, то оцениваемый объект имеет высокий уровень Жчеловеческого капитала и инвестиционно привлекателен.

Человеческий капитал можно определить как разность между рыночной_стоимостью акционерного капитала предприятия и текущей стоимостью основных_средств с учетом износа (формула 3). Полученная разность достаточно приближенно_характеризует человеческий капитал. В тех случаях, если человеческий_капитал является основной составляющей величины деловой_репутации, методика способна дать близкий к достоверному_результат.

$\text{Человеческий Жкапитал} = \text{Рыночная цена Жпредприятия} - \text{Рыночная цена Хнедвижимости} - \text{Рыночная цена Жмебели и оборудования} - \text{Рыночная Жцена автотранспорта.}$ (3)

Прямой Жметод основан Жна определении всех затрат, которые необходимо осуществить для Хсоздания человеческого капитала предприятия.

При этом учитываются следующие затраты:

- подготовка и переподготовка Жкадров;
- повышение Жквалификации;
- расходы Дна поиск Дработников;
- затраты Жна организационную, Жучебную и кадровую работу;

- затраты на формирование Организационной культуры.

Доходный подход основан на оценке человеческого капитала предприятия по степени участия совокупного работника предприятия в доходах предприятия и использует следующие методы.

Метод управленческой добавленной стоимости (УДС), заключается в измерении вклада ключевого управленческого персонала в добавленную стоимость предприятия (формула 4).

$$УДС = ДСБ - ДАИ - УИ, \quad (4)$$

где *ДСБ* – добавленная стоимость бизнеса, тыс. руб.;

ДАИ – доход на капитал предприятия в случае его альтернативного использования, тыс. руб.;

УИ – управленческие издержки, тыс. руб.

Низкие (отрицательные) результаты позволяют сделать вывод, что управленческие ресурсы используются неэффективно. Вслед за этим необходимо выявить причины такого положения дел. Причины могут быть следующими:

- неэффективная Организационная структура;
- нерационально организованные управленческие коммуникации;
- большая текучесть кадров;
- необоснованная замена кадров;
- низкий профессиональный уровень персонала;
- слабая мотивация работников.

Для анализа можно использовать показатель уровня рентабельности управленческих затрат (формула 5):

$$Рупр = (УДС / УИ персонала) * 100, \quad (5)$$

где *Рупр* – рентабельность управленческих затрат, %.

Метод избыточной прибыли основан на предположении, что человеческий капитал является частью деловой репутации, формирующей избыточную прибыль. Получить стоимостную оценку человеческого капитала можно, выполнив следующие этапы расчета:

- определить избыточную прибыль;
- дать стоимостную оценку гудвилла предприятия методом капитализации избыточной прибыли;
- дать стоимостную оценку нематериальных активов, способных оказывать существенное влияние на доходность бизнеса (патенты, лицензии);
- определить человеческий капитал (гудвилл минус отдельно оцененные нематериальные активы).

Стоимостную оценку человеческого капитала можно представить в формуле 6 [8; 470]:

$$\text{Цена человеческого капитала} = (\text{Прогнозная прибыль} - \text{Нормализованная прибыль}) / \text{Коэффициент капитализации} - \text{Годовая}$$

стоимость патента – Годовая стоимость торговой марки. (6)

Экспертный подход в оценке человеческого капитала предприятия позволяет рассматривать индивидуальные характеристики работника помимо совокупной характеристики персонала.

Вклад работников предприятия в общие результаты определяется по следующим направлениям:

- вклад в развитие производства;
- вклад в увеличение доходов предприятия;
- вклад в развитие отношений с заказчиками;
- вклад в координацию деятельности подразделений;
- вклад в успешное выполнение линейных функций.

Сравнительный подход в оценке человеческого капитала основывается на парных сравнениях с предприятиями-аналогами [2; 19].

Суть метода сравнений состоит в выявлении различий между объектом оценки и аналогами [7; 91]. В качестве аналогов могут быть применены организационные структуры и кадровый состав следующих предприятий:

- предприятий, прошедших реструктуризацию, создавших управленческую структуру и кадровый потенциал, близкий к идеальной модели;
- некоторых синтетических моделей, отражающих идеальную для данного вида бизнеса структуру и кадровый состав;
- проданных на рынке предприятий, в оценочных отчетах по которым имеется информация об оценке кадрового потенциала;
- предприятий, сходных по профилю и масштабам бизнеса, но более преуспевающих на рынке.

Все перечисленные характеристики количественно измеримы, что делает проблему сравнений вполне решаемой.

По нашему мнению, выбор одной из названных нами методик оценки человеческого капитала определяется из целей, которые ставит перед собой предприятие. Все методики достаточно информативны. Если, например, необходимо получить информацию о вкладе управленческого персонала как части структурного капитала в стоимость предприятия, то используется метод управленческой добавленной стоимости (доходный метод оценки); если оценить общую ценность своего человеческого капитала – затратный метод.

Таким образом, изучение проблем повышения эффективности использования производительных сил людей, реализующихся в современных условиях в форме человеческого капитала, является не только актуальным, но и выдвигается в разряд первоочередных в структуре социально-экономических исследований в целом.

Эффективное использование накопленного образовательного и научного потенциала как актива человеческого капитала, является сегодня

определяющим условием экономического роста и социальной стабильности общества.

Использованные источники:

1. Городнова Н.В. Модельное представление и развитие парадигмы «человеко-ориентированная экономика» // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 36. – С. 31-36.
2. Илышев А.М., Селевич Т.С., Сахно Ю.С. Тенденции дифференциации и интеграции в управленческом анализе // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – № 24. – С. 15-22.
3. Лошкарева Ю.И., Быстрова А.Н. Библиографическое исследование сущности интеллектуального капитала и его роли в современном обществе // Молодой ученый. – 2014. – № 13. – С. 151-154.
- Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер; Отд. обществ. наук РАН, Центр. экон.-мат. ин-т. - М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. - 204 с.
5. Руф Ю.Н., Каримова Д.В. Учет человеческих ресурсов организации: подходы и проблемы. // Вестник Омского университета. – 2014. – № 3. – С. 153.
- Софиенко А.В. Аудит и оценка человеческого капитала компании [Электронный ресурс] / А.В. Софиенко // Управление персоналом и интеллектуальными в России. – 2012. – №3. – С. 58-61. Режим доступа: <http://znanium.com/catalog.php?item=bookinfo&book=407992>
7. Теория, методология и научные проблемы бухгалтерского учета, экономического анализа и аудита в условиях инновационной экономики / Л.Ф. Шилова, Л.Н. Растамханова, Е.В. Лупикова, Д.Л. Скипин и др. Тюмень, 2013. 256 с.
8. Толчеева А.А., Зылёва Н.В. Влияние состояния и использования интеллектуального капитала на финансовый результат компании // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. – С. 470.
9. Тугускина Г.Н. Моделирование структуры человеческого капитала [Электронный ресурс] / Г.Н. Тугускина // Кадровик. – 2009. – №9. – С. 12-20. Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/modelirovanie-struktury-chelovecheskogo-kapitala>
10. Чеботарев Н.Ф. Оценка конкурентоспособности предприятия: человеческий капитал [Электронный ресурс] / Аудит и финансовый анализ. – 2005. – №4. – С. 262-272. Режим доступа: <http://www.auditfin.com/fin/2005/4/Chebotarev/Chebotarev%20.pdf>
11. «Человеческий капитал» в двух измерениях [Электронный ресурс] // Черновик. – 2015. – №9. Режим доступа: <http://chernovik.net/content/respublika/chelovecheskiy-kapital-v-dvuh-izmereniyah?page=0%2C0%2C1&width=278&height=303&inline=true> (дата обращения от 06.03.2015)

*Бакишьева Т.А.
студент 2 курса магистратуры
Институт экономики и предпринимательства
ННГУ им. Н.И. Лобачевского
Россия, г. Нижний Новгород*

РАЗРАБОТКА ЛОГОТИПА – НЕОТЪЕМЛЕМОГО АТРИБУТА БРЕНДА

В статье рассмотрены основные аспекты, на которые следует обратить внимание при разработке логотипа бренда. Выделены и проанализированы основные особенности создания фирменного знака. Рассмотрен пример видоизменения логотипа.

Ключевые слова: логотип, фирменный знак, идентификация бренда, узнаваемость, запоминаемость.

Неотъемлемым атрибутом бренда, который планирует стать узнаваемым и запоминаемым, является логотип – графическое представление идеи бизнеса. Грамотно созданный логотип способствует повышению узнаваемости бренда и его фиксации в памяти потребителей, тем самым увеличивая доходы организации.

Создание логотипа – трудоемкий процесс, так как хороший логотип должен отвечать большому числу требований. Несомненно, он должен отличаться оригинальностью и выделять компанию среди конкурентов. Так же логотип является объектом интеллектуальной собственности и, следовательно, должен быть охраноспособным.

Логотип должен быть прост и лаконичен. Эффективность простых логотипов доказана крупными и всеми известными компаниями, которые со временем все больше упрощают свои фирменные знаки.

Логотип должен выражать идею бренда, создавать ассоциаций с ним и стать запоминающимся. При этом следует помнить, о практической стороне фирменного знака – он должен быть функциональным, так как компания размещают его на различных носителях, и если он будет не читаем и плохо воспринимаем, его запоминаемость сойдет на «нет» [1, с. 126].

При подготовке к созданию логотипа важным аспектом является определение основной идеи, закладываемой в бренд и основные характеристики логотипа. При этом следует ориентироваться на деятельность компании и стратегию ее позиционирования. На предварительном этапе определяется, каким будет фирменный знак компании, в какой стилистике он будет выполнен – консервативном, неформальном, строгом, деловом и т.д. Так же при разработке логотипа необходимо провести сравнительный анализ логотипов конкурентов, чтобы провести максимальную отстройку от них [1, с. 128].

Следующий шаг при создании логотипа – разработка одной или нескольких его концепций. Разработка первоначальных эскизов даст

возможность представить, как та или иная идея будет отражена в логотипе. При помощи различных средств можно сделать макет изображения логотипа на различных носителях, например на сувенирной и рекламной продукции, что даст возможность оценить его привлекательность и наглядность. Далее из трех четырех концепций выбирается одна, которая дорабатывается до конечного варианта [5].

При создании логотипа следует обратить внимание на следующие моменты:

1. Логотип не должен быть сложным. Это относится как к логотипам, состоящим из названия компании, так и логотипов с эмблемой. Для того чтобы стать запоминающимся, фирменному знаку не требуется эмблема, так как избыток мелких деталей затрудняет восприятие логотипа, и в уменьшенном варианте они могут быть не видны. Удачный пример, простого и лаконичного логотипа – это логотип компании Sony (Рис. 1) [5].



Рис. 1 – Логотип компании Sony

2. При создании логотипа следует избегать плагиата, так как сама цель его создания – выражение индивидуальности и демонстрация отличительных характеристик компании от ее конкурентов. Копирование и частичное копирование элементов фирменных знаков других компаний может ввести потребителей в заблуждение.

3. Логотип должен быть применим как в цветном, так и в черно-белом варианте. Это обуславливается тем, что большая часть оргтехники работает с черно-белыми изображениями, поэтому фирменный знак не должен терять свою привлекательность и в черно-белом исполнении [5].

4. Логотип должен быть масштабируемым. Он должен выигрышно выглядеть, как и при размещении на билборде, так и на визитке.

5. Особое внимание следует уделить подбору шрифта для текстового логотипа. Неудачный выбор шрифта может сделать его нечитаемым и сложным к восприятию. Слишком большое количество декоративных элементов перегружает логотип [5].

Завершающим этапом в разработке логотипа является его внедрение. Внедрение логотипа дает компании возможность повысить запоминаемость марки. Размещение фирменного знака осуществляется на фирменных бланках, визитках, сувенирной продукции, на упаковке товара [1, с. 128]. Логотип является непосредственным сопроводителем рекламной компании.

Так же компании, после утверждения окончательного варианта логотипа, следует задуматься о его регистрации в Федеральной службе по интеллектуальной собственности (Роспатент). Запатентованный логотип охраняется государством, таким образом, фирма получает защиту от копирования, а значит уменьшается риск возникновения брендов-паразитов. Особенно важна регистрация фирменного знака, в том случае, если компания не может зарегистрировать словесное обозначение торговой марки [3, с. 250].

Компании не следует забывать о том, что со временем необходимо обновлять и модернизировать логотип в связи со стремительно меняющимися тенденциями в современном мире и быстрой сменой предпочтений потребителей. Некоторые фирменные знаки имеют славную историю: на протяжении многих десятилетий они видоизменялись и усовершенствовались в зависимости от рыночной ситуации и потребительского восприятия.

Рассмотрим изменение логотипа, на примере компании Google.

Первый логотип Google был представлен в 1998 году и заметно отличался от того, который пользователи привыкли видеть на странице поисковика до недавнего времени (Рис. 3). 1 сентября 2015 года американский интернет-гигант продемонстрировал новое начертание своего названия [6].



Рис. 3 - Логотип Google до 1 сентября 2015 года

Общая концепция лого осталась прежней и подразумевает, что шесть букв раскрашены в четыре цвета — синий, зелёный, жёлтый и красный. При этом изменилось начертание шрифта — он лишился засечек (Рис. 4). В официальном сообщении компании сказано, что при его создании было взято всё самое лучшее от Google, а именно простота, лаконичность, яркость и дружелюбие. Этот образ, по задумке его авторов, должен стать общим для всех сервисов — поиска, карт, почты, браузера и других. Более того, он отражает все те преобразования, которые сейчас происходят в корпорации [6].



Рис. 4 – Логотип компании Googlec 1 сентября 2015 года.

Вместе с логотипом редизайну подвергся и его сокращённый вариант — на место синей буквы “g” пришла четырёхцветная “G”. В аналогичном стиле нарисована теперь даже пиктограмма микрофона в строке поиска. Считается, что благодаря всем этим метаморфозам символика Google должна одинаково хорошо смотреться на всех типах устройств — от настольных персональных компьютеров до смарт-часов. Новый фирменный стиль призван сделать Google более доступным и полезным для пользователей [4].

Фирменный знак создает позитивный образ марки, и способствуют ее идентификации у потребителей [2, с. 183]. Логотип - это особенно важный атрибут брендов в сфере услуг и сектора B2B: магазины, закусочные, рестораны, авиакомпании, туристические фирмы, отели, бланки, интернет-провайдеры, операторы мобильной связи, экспресс-доставка и т.д.

Знаменитые фирменные знаки убедительно и точно передают ассоциации, связанные с товаром или услугой, компанию и ее продукцию легко узнать только по одному такому символу. Например, «Золотые ворота» McDonald’s символизируют устойчивость, гостеприимство и вход в мир, полный удивления и радости. Фирменный знак компании Nike стали называть «swoosh» - это слово имитирует звук рассекаемого воздуха. Символ Nike также активен и стремителен, как и та спортивная обувь, которую он собой украшает

Итак, для выполнения своих функций в качестве атрибута бренда логотип должен отвечать следующим требованиям [2, с. 184].:

- способствовать идентификации бренда;
- отличаться от фирменных элементов конкурентов
- передавать содержание или ассоциации, соответствующие идентичности бренда;
- быть выразительным, простым, легко запоминающимся;
- быть хорошо распознаваемым:
- ✓ при значительном уменьшении (бланк, визитная карточка) и большом увеличении (вывеска, наружная реклама);
- ✓ в цветном и черно-белом исполнении
- ✓ в объемном и плоском виде.

Грамотный подход при разработке логотипа с соблюдением рассмотренных в статье особенностей и требований благоприятно скажется на функционировании бренда, принося ему узнаваемость и повышая прибыльность фирмы.

Использованные источники:

1. Грошев И.В. Системный бренд-менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности менеджмента и маркетинга / И.В. Грошев, А.А. Краснолобцев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 655 с.
2. Домнин В.Н. Брендинг: новые технологии в России / В.Н. Домнин. – СПб.: Питер, 2004. – 352 с.
3. Перция В.М. Анатомия бренда / В.М. Перция, Л. Мамлеева. – М.: Вершина, 2007. – 288 с.
4. Официальный блог компании Google [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://googleblog.blogspot.ru/> (дата обращения 19.12.2015).
5. «Z&G. Branding» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://zg-brand.ru/> (дата обращения 20.12.2015).
6. 3Dnews [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.3dnews.ru/> (дата обращения 21.12.2015).

Бармина Э.Э., к.м.н.

доцент

кафедра торговое дело

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Пермь

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА

АННОТАЦИЯ

В статье представлены основные проблемы, и подходы к оценке эффективности интернет – магазинов. Авторы приходят к выводу, что наиболее полным подходом является трехсторонняя оценка – оценка экономической эффективности, организационной эффективности, и маркетинговой эффективности, поскольку благодаря такой системе можно исследовать динамику показателей, оперативно реагировать на изменения рынка, и оценить результативность маркетинговых мероприятий.

Ключевые слова: интернет-магазин; интернет-технологии; показатели; экономическая эффективность; маркетинг; веб-сервер.

Развитие современной торговли сегодня не мыслимо без развития электронной коммерции, в частности секторов B2B и B2C, которые представлены интернет-магазинами, ориентированными на различные сегменты рынка и осуществляют посредством сети Интернет оптовую и розничную торговлю [1].

Существенной проблемой при создании интернет-магазина является оценка ожидаемой экономической эффективности, которая тесно связана с оценкой эффективности инвестиций. Для оценки экономической эффективности инвестиционного проекта в конкурентной среде существуют различные методики, при этом, не смотря на общность подхода, результаты,

полученные этими методами, не всегда совпадают, т.к. для принятия окончательного решения используются различные показатели. Кроме того, эти методы носят общий характер и не учитывают специфики бизнеса в Интернете [6].

Под эффективностью интернет-проекта понимается мера соответствия технологий, приемов и правил электронной коммерции потребностям хозяйствующих субъектов при достижении ими на рынке целей совершаемых коммерческих операций, рассчитываемая как отношение результатов деятельности хозяйствующего субъекта, полученных с помощью использования интернет-технологий, к затратам на нее осуществление [3, с. 571].

Для оценки эффективности инвестиционного проекта наиболее информативным в сфере интернет-торговли является срок окупаемости, т.к. он наиболее наглядно отражает эффект от вложенных средств. Одним из основополагающих факторов, влияющим на срок окупаемости интернет-магазина, является ожидаемый товарооборот, который, в свою очередь, зависит от ожидаемого количества заказов и средней стоимости заказа [4]. Методика оценки ожидаемого срока окупаемости интернет-магазина, имеет следующий алгоритм:

1. Расчет начального объема инвестиций. Для этих целей необходимо оценить структуру штатов, количество рабочих мест и потребность в оборудовании, а также затраты, связанные с созданием предприятия, с созданием сайта и его информационного (начального) наполнения.

2. Определение ожидаемых издержек. Основными статьями издержек для интернет-магазина являются: аренда помещения (офиса и склада), оплата труда, расходы на доставку, а также расходы, связанные с использованием Интернет и обслуживанием сайта (оплата услуг провайдера, обновление контента сайта, поддержка информационной безопасности сайта и др.).

3. Оценка средней стоимости одного заказа, ожидаемого начального количества заказов и величины прироста этого показателя.

4. Расчет индекса цен на реализуемые товары на основе статистических данных и прогнозов экономического развития региона.

5. Оценка допустимой величины торговой надбавки на основе анализа ценовой политики конкурирующих интернет-магазинов и ожидаемой величины издержек.

6. Расчет ставки дисконтирования.

7. Расчет величины чистого дисконтированного дохода. В связи с тем, что срок окупаемости интернет-магазина, как правило, не превышает 2-3 лет, расчеты целесообразно проводить с шагом в 1 месяц или поквартально.

Оценка срока окупаемости проекта на основе анализа динамики чистого дисконтированного дохода для выбранных вариантов. Полученный диапазон значений срока окупаемости даст возможность принять обоснованное решение о целесообразности создания и ожидаемой

эффективности интернет-магазина [5].

В практической деятельности для оценки эффективности необходимо сформулировать или выбрать критерий оценки. Под критерием оценки эффективности понимают правило, по которому выбранные показатели эффективности сравнивают между собой или с некоторой нормой, если она есть или ее можно установить.

Выделяют следующие виды эффективности интернет-проектов: экономическая эффективность, организационная эффективность, маркетинговая эффективность. Экономическая эффективность выбранного варианта построения маркетинговой системы предприятия на основе Web-сервера в среде Интернет может быть определена как отношение результата, получаемого от ее применения, к затратам, связанным с разработкой и эксплуатацией системы [6].

Для определения экономической эффективности необходимо определить основные статьи затрат и снижения расходов за счет выбранной бизнес-модели сайта. Все источники затрат можно разделить на единовременные и текущие расходы [3, с. 578].

Единовременные затраты составляют инвестиции на анализ, планирование и создание интернет-проекта, затраты на компьютерное оборудование, покупка программного обеспечения, расходы на связь и сопутствующее оборудование, затраты на подготовку и переподготовку сотрудников компании, администрирующих сайт и д.

К текущим расходам относятся заработная плата сотрудников, размещение сайта в Интернете, регистрация и продление доменного имени, арендная плата на каналы связи, затраты на совершенствование и обновление сайта, расходы на маркетинговые мероприятия и другое.

К плюсам данного метода можно отнести простоту и небольшие затраты при анализе, к минусам – данные о затратах интернет-проектов могут быть недостоверными.

Оценка организационных аспектов характеризует интеграцию новых способов построения маркетинговой деятельности предприятия в существующую структуру предприятия. Параметр интеграции с существующей информационной системой характеризует степень совмещения выполнения различных функций новой и существующей информационной структурами [4, 2]. Плюсом данной системы эффективности является ведение баз данных, совмещение которых может, например, сократить число необходимых действий по вводу информации и повысить тем самым эффективность деятельности предприятия; минус – невозможно применить данный метод ко всем интернет-проектам, из-за размеров и целей некоторых интернет-проектов.

Маркетинговые параметры характеризуют эффективность проведения маркетинговой программы реализации и продвижения веб-сервера в среде Интернет и определяют эффективность использования инструментов веб-

маркетинга. В их основе лежит анализ информации, получаемой из cookie-файлов.

Можно выделить следующие критерии эффективности веб-сервера:

1. Эффективность различных входов на сервер. Этот показатель характеризует эффективность использования различных источников привлечения посетителей на сервер. Определяется как отношение посетителей, воспользовавшихся данным источником к общему количеству посещений сервера.

2. Оценка посещаемости веб-страниц сервера, которая характеризует популярность страниц сервера. Определяется для каждой страницы как отношение посещений страницы к общему количеству посещений сервера.

3. Эффективность баннерной рекламы, которая определяет эффективность каждого рекламного баннера. Определяется как отношение числа посетителей страницы, на которой размещен баннер к числу "кликнувших" на него посетителей.

4. Эффективность преобразования посетителей сервера в покупателей (для случая реализации на веб-сервере виртуального магазина). Определяется как процентное соотношение между посетителями, перешедшими к активным действиям по приобретению товаров и общим количеством посетителей сервера.

5. Количество повторных посещений. Этот показатель характеризует выполнение второй основной функции веб-маркетинга после первоначального привлечения посетителей на сервер, а именно достижение максимального числа повторных посещений сервера. Определяется как средняя величина, равная отношению количества повторных посещений сервера к общему числу его посетителей.

Таким образом, данный метод является наиболее полным, поскольку благодаря статистическим отчетам можно исследовать интересы целевой аудитории и оперативно реагировать на колебания рынка, а также свидетельствовать об эффективности проводимых маркетинговых мероприятий. Но, не смотря на его «широту», у него есть несколько серьезных недостатков: необходимость привлечения высококвалифицированных специалистов, в совершенстве знающих данный вид бизнеса; отсутствие методик, учитывающих зависимость между показателями посещаемости и реальными финансовыми результатами проекта.

Использованные источники:

1. Бармина Э.Э. Развитие систем электронной торговли торгово-развлекательных комплексов города Перми. [Электронный ресурс] / Электронный научный журнал «Актуальные вопросы современной науки». - 2013 – № 1, стр. 20-26, - Режим доступа: <http://www.pief.ru/?id=277>
2. Бурмистров А. Особенности проведения рекламных кампаний для электронных магазинов. [Электронный ресурс] 2012.- Режим доступа:

http://citforum.ru/im99/im99a/35_burmistrov.shtml

3. Кобелев О.А. Электронная коммерция: Учеб. пособие/ Под ред. Проф. Пирогова С.В. – 3-е изд., -М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008.- 684с.

4. Коротков П. Создание интернет-магазина: готовые решения. - [Электронный ресурс] -Электронная статья, Режим доступа: <http://www.oborot.ru/article/117/32>

5. Себрант А. Оценка эффективности сайта и рекламной кампании. // Материалы практического семинара "Реклама в Интернете". – 2004. Иркутск. [Электронный ресурс] - Электронная статья, Режим доступа - http://www.cwr.ru/seminar/yandex/irkutsk_sebr_3.ppt

6. Электронная коммерция. Расчет рентабельности интернет магазина. – 2012. [Электронный ресурс] - Электронная статья, Режим доступа - <http://www.shop-script.ru/raschet-rentabelnosti-internet-magazina>

Бармина Э.Э., к.м.н.

доцент

кафедра торговое дело

Сивинцева Я.О.

студент 4 курса

факультет коммерции

Пермский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова

Россия, г. Пермь

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Аннотация

В статье представлены основные направления и черты развития рынка медицинских услуг. Авторы приходят к выводу, что наиболее весомыми тенденциями данного рынка, является развитие платных медицинских услуг, отсутствие современной практически реализуемой модели здравоохранения в РФ и отсутствие критериев и планов оценки результатов по модернизации системы здравоохранения.

Ключевые слова: медицинские услуги, развитие рынка услуг, платные и бесплатные медицинские услуги, структура оказания услуг.

На сегодняшний день сфера услуг играет значимую роль в мировой экономике. Российский сервисный сектор, долгое время не относился к приоритетным отраслям народного хозяйства, но в последнее время претерпел кардинальные изменения. Одной из тенденций является быстрый рост рынка медицинских услуг.

Рынок медицинских услуг – это своего рода совокупность медицинских технологий, фармакологических средств, врачебного воздействия и профилактики [2]. Особенность рынка медицинских услуг

заключается в сохранности и поддержании состояния здорового организма.

Медицинский субъект – это производитель медицинских услуг, он должен быть зарегистрирован и иметь разрешение (лицензию) в установленном порядке, это лечебно-профилактическое учреждение любой организационно-правовой формы и формы собственности, предоставляющее медицинские услуги [1].

В Конституции РФ гарантируется бесплатная медицинская помощь гражданам России. Однако, зачастую, чтобы ускорить процесс лечения, получить альтернативную бесплатной, платную консультацию, а также дополнительные диагностические исследования, пациентам приходится платить деньги. В связи с этим в России медицина делится на платную и бесплатную [1].

Следовательно, с точки зрения теории организации сервиса, медицинские услуги – это вид полезной деятельности, не создающие материальных ценностей. Ценности, как правило, не приводят к владению чем – либо. В таблице 1 представлены основные черты медицинских услуг в России.

Таблица 1 – Положительные и отрицательные черты рынка медицинских услуг

Положительные черты рынка медицинских услуг:	Отрицательные черты рынка медицинских услуг:
Увеличение качества медицинского обслуживания (медицинского сервиса)	Ослабление профилактических мероприятий
Свободный доступ к формам и методам лечения	Дискриминация больных социально уязвимых групп
Реализация и возможность выбора любого медицинского учреждения	Мероприятия медицинских услуг с высокой долей гуманитарной миссии
Возможность экономического и юридического неудовлетворения медицинских потребностей	здравоохранения
Заработок медицинского работника и удовлетворенность пациента	
Экономическая и правовая защищенность потребителя и поставщика медицинских услуг	

Согласно Приказа Минздравооцразвития России от 27.12.2011 «Об утверждении номенклатуры медицинских услуг» все виды медицинских услуг делятся на: класс А (определенные виды медицинских вмешательств) и класс В (комплекс медицинских вмешательств) [2].

В современной России здравоохранение представлено тремя формами: частной, государственной и муниципальной.

На рисунке 1 представлено соотношение медицинских учреждений, оказывающих медицинские услуги.

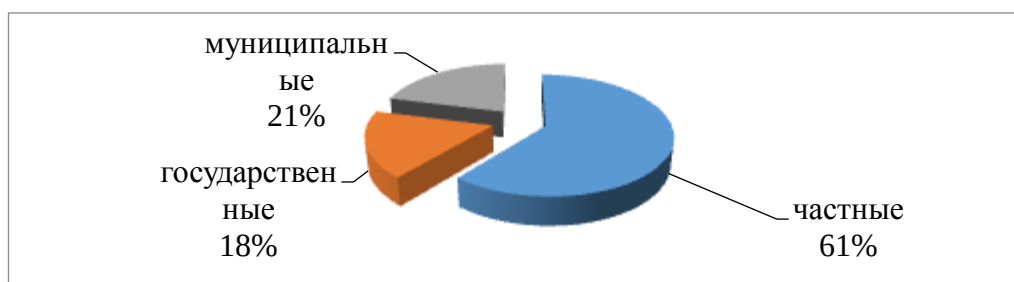


Рисунок 1 – Доля медицинских учреждений в России за 2014 год

В России в 2014 году было зарегистрировано 27 тыс. медицинских учреждений, из них 21% муниципальных, 61% частных и 18% государственных.

На рисунке 2 показаны данные, по обращению пациентов в различные медицинские учреждения или использованию самолечения.

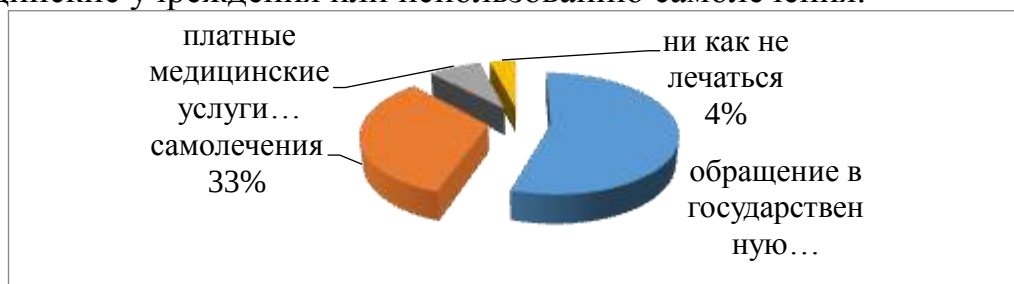


Рисунок 2 – Поведение россиян в случае возникновения проблем со здоровьем за 2014 год

Как видно из диаграммы в 2014 году, только 4 % людей ни как не лечатся, 8% обращаются в платные медицинские услуги, 33 % занимаются самолечением и 55% обращаются в бесплатные клиники.

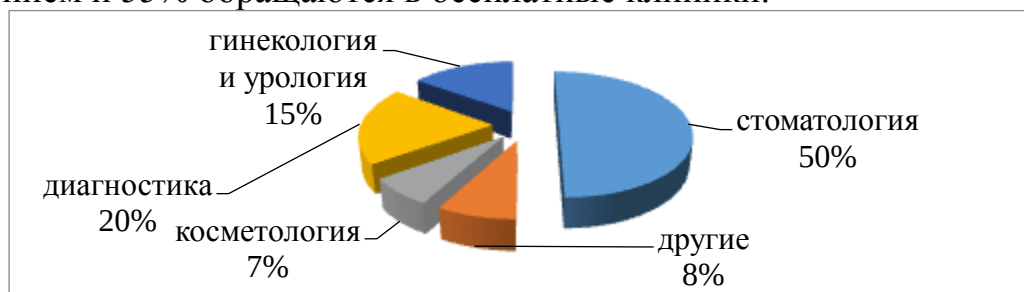


Рисунок 3 – Структура рынка платных услуг по специализации за 2014 год

За 2014 год чаще всего россияне посещают платные медицинские услуги: 50% стоматология, 20% диагностика, 15% гинекология и урология, 8% другие медицинские услуги и 7% косметология. Медицинские специалисты за платной консультацией или лечением, к которым обращались россияне, чаще всего это стоматолог, гинеколог, терапевт, косметолог.

Например, структура российского рынка платных стоматологических услуг по типу стоматологических клиник (по количеству клиник) за 2014 год составляет: 2% - сегмент «VIP – клиник», 24% - клиники «бизнес класса» и 74% составляет сегмент «эконом» клиник.

На фоне роста реальных доходов жители крупных и средних российских городов за последние полтора года стали чаще обращаться в платные медицинские центры – независимые и существующие при государственных поликлиниках. Так, например, частота обращения к врачам в год в Перми занимает второе место, на первом месте Хабаровск.

В последние полтора года заметно снизилась готовность россиян тратить деньги на медицинское обслуживание, например Пермь, занимает 19 место по фактическим годовым расходам на врачей и лекарства. На сегодня специалисты отмечают тенденцию перехода населения из бесплатной государственной системы здравоохранения в ведомственные и частные медицинские учреждения.

В 2014 г оборот медицинского рынка в Перми вырос на 31% и достиг 19,3 млрд. руб. Основным фактором развития рынка послужил рост доходов бюджета ОМС, который является основным сектором медицинского рынка Перми: в 2014 г 72% стоимостного объема всех медицинских услуг оказывалось в секторе ОМС [3].

При этом в натуральном объеме услуги по ОМС составляли 85% рынка. Причиной такой разницы являются более низкие цены на услуги по полисам ОМС по сравнению с коммерческой медициной. Высокие цены на коммерческие услуги во многом связаны с большими издержками клиник: закупками импортного оборудования и лекарств, высокими зарплатами квалифицированного персонала, арендой больших площадей в удобных местах.

Также среди тенденций развития рынка медицинских услуг можно отметить следующее: - развитие нормативного и законодательного регулирования частной системы здравоохранения; создания благоприятных условий для инвестиций здравоохранения;

- содействие развитию саморегулирования в медицине и совершенствование нормативной базы.

Доля расходов на здравоохранение в ВВП РФ в 2015–2017 гг. упадет до уровня ниже 6%. В то же время доля суммарных расходов россиян на здравоохранение от совокупного располагаемого дохода вырастет с 4,3% в 2013 г. до 5,4% в 2017 году. Финансирование здравоохранения в РФ не претерпит кардинальных изменений, динамика увеличения государственных расходов не превысит уровень инфляции, но будет опережать темп роста расходов в частном секторе [3].

В заключение необходимо выделить следующие проблемы, мешающие развитию рынка медицинских услуг в России: - отсутствие современной практически реализуемой модели здравоохранения в РФ; - отсутствие критериев и планов оценки результатов по модернизации системы здравоохранения; - коррупция; - отсутствие современной информационной инфраструктуры.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ). [Электронный ресурс]. Справочно – правовая система «Консультант» - Режим доступа: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/
2. Приказ Минздравсоцразвития РФ от 27.12.2011 N 1664н "Об утверждении номенклатуры медицинских услуг". [Электронный ресурс]. Справочно – правовая система «Гарант» – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70131938/>
3. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

**Беляков Г.С., к.э.н.
доцент**

**кафедра «Экономика дорожного хозяйства»
Московский автомобильно-дорожный государственный
технический университет (МАДИ)**

**Ван Сюэ
магистрант 2-й курс
факультет Управления
Чжан И.**

**магистрант 2-й курс
факультет Управления
МАДИ**

Россия, г. Москва

КАЛЕНДАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Статья посвящена вопросу повышения качества решений, связанных с управлением трудовыми ресурсами, с помощью экономико-математических методов. Рассматривается проблема оптимального регулирования численности трудовых ресурсов и возможность её решения с помощью метода динамического программирования.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, регулирование численности, задача календарного планирования трудовых ресурсов, метод динамического программирования

SCHEDULING LABOR RESOURCES

The article is devoted to improve the quality of decisions related to the management of human resources, using economic and mathematical methods. Considers the problem of optimal regulation in the labour force and the possibility of its solution using dynamic programming method.

Key words: labor resources, regulation of the number, the scheduling of labor resources, the method of dynamic programming

Решения по управлению трудовыми ресурсами, принятые на основании здравого смысла, часто оказываются не эффективными. Для повышения качества подобных решений следует использовать экономико-математические методы.

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятиям и организациям часто приходится регулировать численность трудовых ресурсов, т.е. определять, какие работники и в каком количестве потребуются для достижения производственных целей. При этом, как правило: задан перечень работ, которые должны быть выполнены, и их объём; существуют различные варианты выполнения этих работ; эти варианты отличаются один от другого количеством затрачиваемых трудовых ресурсов.

Поэтому стремятся выбрать такой вариант выполнения заданных работ, который позволит минимизировать затраты на их выполнение, и определить оптимальную потребность в трудовых ресурсах.

В качестве примера подобной ситуации рассмотрим задачу календарного планирования трудовых ресурсов. Её можно сформулировать следующим образом.

Работодателю нужно составить план регулирования численности рабочих на ближайшие m недель. Численность рабочих регулируется путём найма и увольнения. Первоначальное число рабочих равно x_0 . Привлечение дополнительных рабочих связано с затратами в виде накладных расходов по найму $f_1(x_i - x_{i-1})$, где x_i и x_{i-1} – это фактическое число рабочих на i -й и $i-1$ -й неделях. Предположим, что увольнение рабочих не требует дополнительных расходов. Объёмы работ для каждой недели известны. Минимальное число рабочих, позволяющее в течение i -й недели выполнить запланированный объём работ, равно b_i ($i=1, \dots, m$). Если фактическое число рабочих на i -й неделе превышает b_i , то возникают дополнительные затраты, связанные с простоями рабочих на этой неделе $f_2(x_i - b_i)$.

Требуется определить число рабочих для каждой недели так, чтобы суммарные затраты работодателя, связанные с наймом и простоями рабочих, за m недель оказались минимальными.

Для решения данной задачи можно использовать метод динамического программирования. При этом:

- 1) процесс решения задачи разделяется на m этапов в соответствии с числом недель в плановом периоде;
- 2) состояние системы перед началом i -го этапа характеризуется одним параметром x_{i-1} – фактическим числом рабочих на $i-1$ -й неделе;
- 3) в качестве допустимых управлений на i -м этапе выступают варианты численности рабочих на i -й неделе x_i , $i=1, \dots, m$;

4) функциональное уравнение задачи выглядит следующим образом:

уравнение для m-го этапа

$$d_m(x_{m-1}) = f_1(x_m - x_{m-1}); x_m = b_m; b_{m-1} \leq x_{m-1} \leq \max\{b_{m-1}; b_m\};$$

уравнение для i-го этапа, $i=m-1, \dots, 1$

$$d_i(x_{i-1}) = \max_{b_i \leq x_i \leq \max\{b_i; \dots; b_m\}} \{f_1(x_i - x_{i-1}) + f_2(x_i - b_i) + d_{i+1}(x_i)\},$$

$$b_{i-1} \leq x_{i-1} \leq \max\{b_{i-1}; \dots; b_m\},$$

где $d_i(x_{i-1})$ – минимально возможная величина затрат работодателя с i -й по последнюю (m -ю) неделю, если число рабочих на $i-1$ -й неделе равнялось x_{i-1} .

Рассмотрим числовой пример.

Строительной организации требуется составить план регулирования численности рабочих на следующие 5 недель. К началу рассматриваемого периода времени в исследуемой бригаде имеется 6 рабочих ($x_0=6$). Минимальные потребности в рабочей силе на i -й неделе ($i=1, \dots, 5$) составляют: $b_1=5$, $b_2=7$, $b_3=8$, $b_4=4$, $b_5=6$ человек. Затраты, связанные с наймом рабочих, определяются выражением

$$f_1(x_i - x_{i-1}) = \begin{cases} 40 + 20 \cdot (x_i - x_{i-1}), & \text{если } x_i \geq x_{i-1} \\ 0, & \text{если } x_i \leq x_{i-1}. \end{cases}$$

Затраты, связанные с простоями рабочих, заданы функцией $f_2(x_i - b_i) = 30 \cdot (x_i - b_i)$.

Процесс решения задачи разделяем на 5 этапов в соответствии с числом недель и производим условную оптимизацию. Начинаем с последнего этапа, на котором рассматриваем варианты численности рабочих на 5-й неделе.

5-й этап

К началу 5-го этапа система может оказаться в одном из трех состояний ($b_4 \leq x_4 \leq \max\{b_4; b_5\}$): $x_4=4$, 5 или 6 (численность рабочих на 4-й неделе составляла 4, 5 или 6 человек).

Для любого из перечисленных состояний системы условно-оптимальное управление состоит в том, чтобы к началу 5-й недели довести численность рабочих до 6 человек, так как $b_5 \leq x_5 \leq b_5$. Запишем соответствующие функциональные уравнения:

$$d_5(4) = f_1(x_5 - x_4) = f_1(6 - 4) = 80;$$

$$d_5(5) = f_1(x_5 - x_4) = f_1(6 - 5) = 60;$$

$$d_5(6) = f_1(x_5 - x_4) = f_1(6 - 6) = 0.$$

На последнем этапе имеют место только затраты, связанные с наймом рабочих, поскольку простои рабочих исключены ($x_5 = b_5$). Таким образом, если на 4-й неделе имеется 4, 5 или 6 рабочих, то затраты работодателя на 5-й неделе составят, соответственно, 80, 60 или 0 тыс. руб.

4-й этап

К началу 4-го этапа система окажется в состоянии $x_3=8$ (численность

рабочих на 3-й неделе составляла 8 человек), так как $b_3 \leq x_3 \leq \max\{b_3; b_4; b_5\}$. Для этого состояния существует три допустимых управления: $x_4 = 4, 5$ или 6 (уменьшить численность рабочих к началу 4-й недели до 4, 5 или 6 человек). Среди них нужно выбрать условно-оптимальное управление, которому соответствуют минимальные затраты работодателя за 4-ю и 5-ю недели:

$$d_4(8) = \min_{4 \leq x_4 \leq 6} \begin{cases} f_1(4 - 8) + f_2(4 - 4) + d_5(4) = 80 \\ f_1(5 - 8) + f_2(5 - 4) + d_5(5) = 90 \\ f_1(6 - 8) + f_2(6 - 4) + d_5(6) = 60 \end{cases} = 60.$$

Таким образом, для состояния $x_3 = 8$ условно-оптимальное управление заключается в том, чтобы довести численность рабочих к началу 4-й недели до 6 человек, уволив 2 рабочих ($x_4 = 6$).

3-й этап

К началу 3-го этапа система может оказаться в одном из двух состояний: $x_2 = 7$ или 8 (численность рабочих на 2-й неделе составляла 7 или 8 человек), так как $b_2 \leq x_2 \leq \max\{b_2; b_3; b_4; b_5\}$.

Для каждого из этих состояний существует только одно допустимое управление $x_3 = 8$ (довести численность рабочих к началу 3-й недели до 8 человек). Запишем соответствующие функциональные уравнения

$$d_3(7) = f_1(8 - 7) + f_2(8 - 8) + d_4(8) = 120;$$

$$d_3(8) = f_1(8 - 8) + f_2(8 - 8) + d_4(8) = 60.$$

2-й этап

К началу 2-го этапа система может оказаться в одном из четырех состояний: $x_1 = 5, 6, 7$ или 8 (численность рабочих на 1-й неделе составляла 5, 6, 7 или 8 человек), так как $b_1 \leq x_1 \leq \max\{b_1; b_2; b_3; b_4; b_5\}$.

Для каждого из этих состояний существуют два допустимых управления: $x_2 = 7$ или 8 (довести численность рабочих к началу 2-й недели до 7 или 8 человек). Запишем соответствующие функциональные уравнения

$$d_2(5) = \min_{7 \leq x_2 \leq 8} \begin{cases} f_1(7 - 5) + f_2(7 - 7) + d_3(7) = 200 \\ f_1(8 - 5) + f_2(8 - 7) + d_3(8) = 190 \end{cases} = 190;$$

$$d_2(6) = \min_{7 \leq x_2 \leq 8} \begin{cases} f_1(7 - 6) + f_2(7 - 7) + d_3(7) = 180 \\ f_1(8 - 6) + f_2(8 - 7) + d_3(8) = 170 \end{cases} = 170.$$

Следовательно, для состояний $x_1 = 5$ и $x_1 = 6$ условно-оптимальное управление заключается в том, чтобы к началу 2-й недели довести численность рабочих до 8 человек ($x_2 = 8$), для чего потребуется нанять, соответственно, 3 и 2 рабочих.

$$d_2(7) = \min_{7 \leq x_2 \leq 8} \begin{cases} f_1(7 - 7) + f_2(7 - 7) + d_3(7) = 120 \\ f_1(8 - 7) + f_2(8 - 7) + d_3(8) = 150 \end{cases} = 120;$$

$$d_2(8) = \min_{7 \leq x_2 \leq 8} \begin{cases} f_1(7 - 8) + f_2(7 - 7) + d_3(7) = 120 \\ f_1(8 - 8) + f_2(8 - 7) + d_3(8) = 90 \end{cases} = 90.$$

Таким образом, для состояний $x_1 = 7$ и $x_1 = 8$ условно-оптимальное

управление заключается в том, чтобы к началу 2-й недели оставить численность рабочих без изменения ($x_2 = 7$ или 8).

1-й этап

Перед началом 1-го этапа система находится в состоянии $x_0=6$ (имеется 6 рабочих). Для него существуют четыре допустимых управления: $x_1=5$, 6, 7 или 8 (довести численность рабочих к началу 1-й недели до 5,6,7 или 8 человек). Решим соответствующее функциональное уравнение

$$d1(6)=\min_{5 \leq x_1 \leq 8} \left\{ \begin{array}{l} f_1(5-6) + f_2(5-5) + d_2(5) = 190 \\ f_1(6-6) + f_2(6-5) + d_2(6) = 200 \\ f_1(7-6) + f_2(7-5) + d_2(7) = 240 \\ f_1(8-6) + f_2(8-5) + d_2(8) = 260 \end{array} \right\} = 190$$

Таким образом, для начального состояния системы наилучшее управление заключается в том, чтобы к началу 1-й недели уменьшить численность рабочих до 5 чел. ($x_1=5$), для чего потребуется уволить одного рабочего. В этом случае затраты работодателя за 5 недель составят 190 тыс. руб.

В заключение определим оптимальную стратегию. Как было выяснено на 1-м этапе, к началу 1-й недели численность рабочих следует довести до 5 чел. Следовательно, к началу 2-го этапа система окажется в состоянии $x_1=5$. Оптимальное управление для этого состояния, как было определено на 2-м этапе, заключается в том, чтобы к началу 2-й недели увеличить численность рабочих до 8 чел. Таким образом, к началу 3-го этапа система окажется в состоянии $x_2=8$. Оптимальное управление для этого состояния на 3-м этапе состоит в том, чтобы в начале 3-й недели оставить численность рабочих без изменения. Следовательно, к началу 4-го этапа система останется в состоянии $x_3=8$. Оптимальное управление для этого состояния на 4-м этапе заключается в том, чтобы к началу 4-й недели уменьшить численность рабочих до 6 чел. Следовательно, к началу 5-го этапа система окажется в состоянии $x_4=6$. Оптимальное управление для этого состояния на 5-м этапе состоит в том, чтобы в начале 5-й недели оставить численность рабочих без изменения.

Таким образом, наилучшее решение по регулированию численности рабочих бригады заключается в том, чтобы использовать на первой неделе 5, на второй и третьей – 8, на четвертой и пятой – 6 чел. В этом случае затраты работодателя за рассматриваемый период окажутся минимальными и составят только 190 тыс. руб.

Использованные источники:

1. Беляков, Г.С. Методические рекомендации по использованию экономико-математических методов при выполнении выпускных квалификационных работ бакалавра / Г.С. Беляков, С.А. Гужов. – М.: МАДИ, 2015. – 56 с.

Бисенов А.С.
магистрант

ФГБОУ ВО «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

В данной статье раскрыта роль оптимизации системы управления персоналом как одного из факторов повышения конкурентоспособности организации в условиях рыночной экономики. Выявлена значительная особенность персонала как стратегически главного ресурса организации.

This article deals with the role of optimization of the personnel management system as one of factors of increase of competitiveness of the organization in the conditions of market economy. A significant feature of the staff as a strategically important resource of the organization.

Переход к рыночной системе экономики повлек за собой изменения в ведении кадровой политики. На сегодняшний день руководители успешных компаний знают, что прибыльность бизнеса во многом зависит от того как организована работа сотрудников в их организации. Именно по данной причине постоянная оптимизация системы управления персоналом есть ключ к развитию и стабильному росту компании. Существующая концепция организации труда и взаимодействия с работниками требует постоянных корректив, так как стремительные изменения в современном мире влекут за собой все новые требования к качеству выполняемых услуг и производству материальных благ и тем, кто его создает.

Организация должна создать такую систему управления персоналом, которая обеспечит ей высокую конкурентоспособность и эффективную деятельность, тем самым устойчивое положение на рынке. Большинство организаций, особенно малые, не в полной мере понимают степень важности процесса оптимизации и развития системы управления персоналом. Без сомнения, в организациях появляется проблема необходимости корректировки существующей системы управления персоналом и применения новых систем и иных механизмов, которые будут более соответствовать новым требованиям рыночной экономики, что делает данную тему еще более актуальной.

В любой сфере деятельности одним из главных факторов успеха компании является конкурентоспособность. Именно конкурентоспособность организации, наравне с технологиями и способами организации производства, определяет обеспеченность предприятия высококвалифицированным персоналом, степень мотивации работников, а также организационные структуры управления и формы работы, которые позволят достичь эффективной деятельности [1].

Конкурентоспособность является многогранным понятием, включающим в себя не только технические, экономические и качественные характеристики оказываемой услуги или выпускаемой продукции, но также процессы, происходящие параллельно основной деятельности компании. Себестоимость продукции, каналы сбыта, сроки поставки, логистика, маркетинг, обслуживание и многое другое значительным образом зависят от эффективного и результативного управления персоналом как на стадии создания продукции, так и на дальнейших действиях организации, что в очередной раз подтверждает высокую значимость оптимизации системы управления персоналом [2].

Успешное функционирование компании и повышение ее конкурентоспособности связано с человеческими ресурсами, именно по данной причине современная концепция управления организацией выдвигает на первый план из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности ту, которая связана с управлением кадровой составляющей производства - персонала организации. Точные принципы и методы планирования и организации производства, оптимальные системы и процедуры играют важную роль, но, несмотря на это, успех компании во многом зависит от персонала, которым обладает компания, их компетентности, мотиваций, знаний, квалификации, дисциплины, восприимчивости к обучению и способности правильно принимать решения по возникшим задачам. Тем же временем, отношения в сфере труда все-таки самая сложная и многосторонняя проблема предпринимательства, особенно когда штат работников организации насчитывает десятки, сотни и тысячи человек. Трудовые отношения охватывают широкий спектр проблем, связанных с организацией рабочего процесса, наймом и отбором кадров, адаптацией, обучением и переподготовкой, определением наиболее подходящей системы оплаты труда, созданием условий социального партнерства в организации. Тем самым для эффективного функционирования компании необходимо прежде всего правильно организовать трудовой процесс, при этом непрерывно контролировать работу персонала различными способами [3].

Особенную важность оптимизации системы управления персоналом доказывают следующие функции, выполняемые ей: а именно функция планирования персонала, функция управления наймом и учетом персонала, оценки, функция управления мотивацией и адаптацией персонала, социальным развитием, функция правового и информационного обеспечения управления персоналом, функция обеспечения нормальных условий труда, а также функция линейного руководства.

Каждая система состоит из определенных компонентов. Так и система управления включает в себя следующие компоненты: элемент системы, связи в системе, подсистемы самой системы и ее структура. Необходимо упомянуть и о системообразующих факторах, которые обуславливают

создание и функционирование системы, подразделяющиеся на внешние и внутренние [4].

В своих научных трудах, такие авторы как Альберт, Хедоури и Мескон выделяют факторы внутренней и внешней среды. Данные авторы к факторам внешней среды относят: поставщиков (трудовых ресурсов, материалов, капитала), конкурентов, потребителей, профсоюзы, состояние экономики, законы и государственные органы, политические и социокультурные факторы, научно-технический прогресс и международные события. Факторы внутренней среды включают в себя: стратегические, тактические, целевые, общекачественные (технология, общая и профессиональная культура), информационные, стабилизационные и функциональные [5]. Как внутренние, так и внешние факторы оказывают достаточное влияние на эффективность деятельности организации, поэтому противопоставлять их или выделять главенствующие не имеет смысла. В данной связи руководителю нужно принимать необходимые решения, с одной стороны, и стимулировать деятельность сотрудников компании - с другой.

На сегодняшний день необходимо создание новой культуры, которая сможет поддержать те глубокие преобразования, которые так нужно совершить. Только учитывая все вышеперечисленные аспекты и создав реальную рыночно-ориентированную систему управления, возможно будет говорить о повышении конкурентоспособности и успешном развитии компании, потому что сущность системы управления персоналом состоит в конкурентоспособном человеческом ресурсе, который составляет ценность для организации. А для роста производительности труда, достижения экономической выгоды, а также целей и задач организации необходимо в полной мере мотивировать, стимулировать и развивать персонал. От работников требуется качественный труд: профессионализм, навыки коллективной работы, умение принимать самостоятельное решение, ответственность за качество выполнения трудовой функции и иное. По этой причине правомерно выделять зависимость успешного функционирования от степени качества рабочей силы, форм ее использования.

Таким образом, как нам представляется, персонал - это конкурентное богатство любой компании, которое необходимо развивать вместе с другими ресурсами для достижения целей организации и обеспечивать его эффективное функционирование в рыночной экономике. Персонал рассматривается уже не как побочные издержки или дополнительная статья расходов, а как стратегически важный ресурс компании.

Использованные источники:

1. Сланченко Л.И., Валькович О.Н. Основы экономики общественного сектора : учеб. пособие. Краснодар. 2012.
2. Вагина, К.С. Управление конкурентоспособностью промышленных предприятий в современных условиях / К.С. Вагина, Е.И. Куценко // Теория и практика современной науки. - 2016. - № 2 (8). - С. 86-89.

3. Базаров Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом : учеб. пособие. М., 2009. 554 с.
4. Ступникова, И.Ю. Совершенствование организационной структуры управления как условие обеспечения конкурентоспособности организации / И.Ю. Ступникова, Е.И. Куценко // Теория и практика современной науки.- 2016. -№ 2 (8). - С. 404-409.
5. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента : пер. с англ. М., 1998.

*Бухвалов Н.Ю., к.э.н.
доцент
Пермский Национальный Исследовательский
Политехнический Университет
Россия, г. Пермь
Пустовойт К.С., к.физ.-мат.н.
независимый эксперт
Россия, г. Москва*

ИЕРАРХИЧЕСКАЯ МУЛЬТИ-ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Статья посвящена описанию новаторского подхода к управлению высокотехнологическим предприятием. Подход относится к новому подклассу мульти-интеллектуальных систем, предусматривающих «делегирование права делегировать». Приведены примеры использования подхода в системе управления крупным предприятием, опробованные на практике.

Ключевые слова: мульти-интеллектуальные системы управления, иерархические системы управления, холизм.

*Bukhvalov Nicolay
Candidate of Economic Sciences, associate professor
Perm National Research Polytechnic University.
Russia, Perm
Pustovoyt Konstantin
Candidate of physical and mathematical sciences
Independent expert.
Russia, Moscow*

HIERARCHICAL MULTI-INTELLECTUAL MANAGEMENT SYSTEM OF THE HI-TECH ENTERPRISE

The Article is devoted to the description of innovative approach to management of the high-tech enterprise. Approach belongs to a new subclass of the multi-intellectual systems providing "delegation of the right to delegate". The examples of approach in management system of the large enterprise tested in

practice are given.

Keywords: multi-intellectual management system, hierarchical management system, holism.

Современное состояние промышленности в странах Запада и в России часто называют одинаково – «реиндустриализация». Это совпадение, в значительной мере, формально и не отражает характера происходящих в промышленности процессов.

В развитых странах Запада реиндустриализация происходит в контекстах пост-индустриальной фазы развития общества. Такая реиндустриализация осуществляется в результате рефлексии ряда проявившихся нежелательных последствий значительных инвестиций в перенос существенных объёмов промышленного производства в третьи страны. При этом важно, что подразделения, связанные с исследованиями и разработкой новой продукции, как правило, остались на территории развитых стран Запада, что обеспечило сохранение передовых научных, конструкторских и технологических позиций этих стран.

В России реиндустриализация происходит как преодоление негативных последствий своеобразной «деиндустриализации», связанных с известными особенностями 90-х годов, когда ОПК и промышленность в целом, вынужден был выживать при почти полном отсутствии не только инвестиций в развитие, но и жесточайшего дефицита финансирования текущей производственной деятельности. Последствия такого развития стали почти катастрофическими: потеря научных, конструкторско-технологических и рабочих кадров, старение парка оборудования, разрушение инфраструктуры, утрата системы подготовки специалистов, потеря позиций на рынках, в том числе вооружений и военной техники.

Сегодня новая технико-экономическая парадигма реиндустриализации, переход к инновационному развитию, экономике знаний обуславливают новый подход к формированию системы управления предприятием, необходимость формирования сете-центрической, мульти-интеллектуальной системы управления, .

Описанная в настоящей работе система управления высокотехнологичным промышленным предприятием была разработана и реализована в Перми на группе предприятий «Мотовилихинские заводы» (ГПМЗ). Надо отметить, что многие работники ГПМЗ активно приняли новые управленческие подходы, проявили заинтересованную готовность принять на себя свою долю ответственности за судьбу предприятия. Именно это обеспечило успех построения такой системы.

Мы называем систему, которая построена на ГПМЗ «иерархическая мульти-интеллектуальная система управления крупным высокотехнологичным промышленным предприятием».

Прежде всего, здесь важно слово «интеллектуальный». Современное понимание интеллектуальных систем управления восходит к трудам известного американского учёного в области теории систем Р. Акоффа. К таким системам относят системы, включающие в себя элементы принятия управленческих решений определённого уровня. В этом отличие интеллектуальных систем от, например, систем Ф.Тейлора, которые рассматривают систему управления только как инструмент реализации управленческих решений, принимаемых за её пределами, внешним, по отношению к системе, разумом. Классификация, предложенная Дж. Гараедаги [1], рассматривает системы трёх типов:

- Неинтеллектуальные, в которых управляющие воздействия формируются за пределами системы,
- Интеллектуальные, в которых центр принятия решений входит в состав системы управления,
- Мульти-интеллектуальные, в которых в составе системы присутствует несколько центров принятия решений.

Описанная в настоящей работе система управления производством относится, с этой точки зрения, к особому подклассу мульти-интеллектуальных систем, или, если угодно, формирует новый, четвёртый класс – «иерархические мульти-интеллектуальные» системы. Принципиальное отличие состоит в том, что в системе управления выделяются уровни иерархии, отличающиеся не просто объёмом управленческих полномочий, а правом «делегировать право делегировать». То есть даже субъекты управления нижестоящих уровней, наделяются правом передавать, в определённых пределах, свои управленческие полномочия вниз по системе. Не исключая самое определение структуры системы управления в области своей ответственности. Именно так, ни больше, ни меньше – отвечаешь за работу объекта управления, обеспечиваешь соответствие выходных параметров целевым значениям – можешь сам решать, как именно управлять вверенным тебе объектом. В конце концов, кто лучше, чем успешный руководитель, знает как, собственно, надо эффективно управлять?

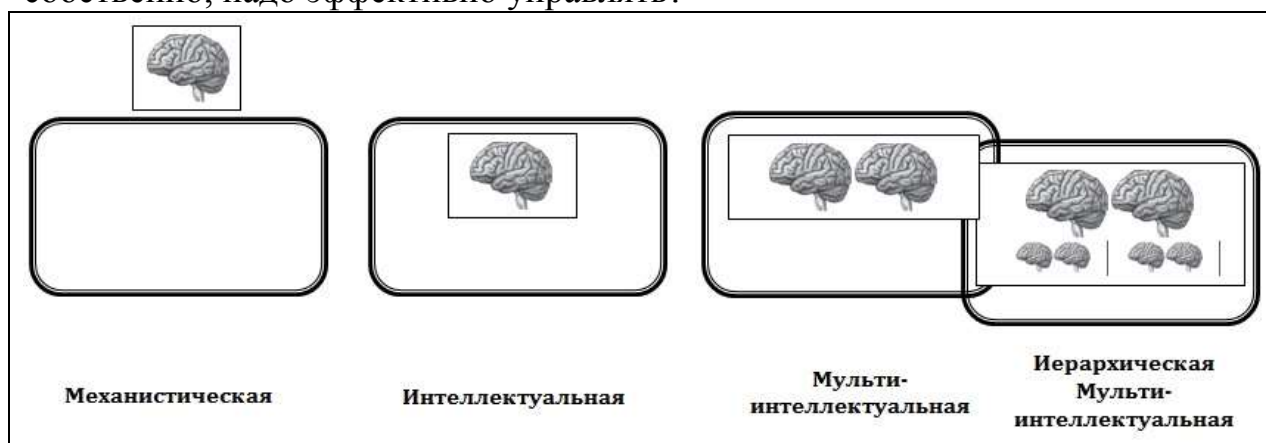


Рис. 1. Типы систем управления

На практике создание иерархической мульти-интеллектуальной системы управления означает, прежде всего, формирование управленческой команды, которая работает как единое целое и несёт ответственность за конечный результат. Причём речь идёт не просто о команде соисполнителей, а о команде со-управленцев. Это отличие носит принципиальный характер.

Дело в том, что переход к интеллектуальной системе управления меняет сам характер управленческих связей на предприятии. Организация управленческих связей – это важнейший инструмент решения проблем управления системой. Если при традиционном административном руководстве 80 процентов связей носят характер «сверху вниз», то в интеллектуальной системе значительная часть связей приобретает характер «горизонтального» взаимодействия.

Важная особенность интеллектуальной системы управления связана с атрибутом «мульти-» в определении мульти-интеллектуальной. Наличие множества центров принятия решений в системе, присутствие многих и многих субъектов самоопределения, обеспечивает разнообразие точек зрения на ситуацию на предприятии. Присутствие точек зрения различных подразделений и процессов делает управленческую картинку по-настоящему насыщенной, глубокой и информативной. Во многих случаях это позволяет искать в многомерном пространстве те глобальные максимумы, которые на плоской картинке вообще не видны.

Надлежащее регламентирование управленческих процедур – важнейший элемент закрепления выработанного подхода к построению системы управления. Документация системы управления ГПМЗ была пересмотрена самым радикальным образом в рамках реализации процессного подхода. Причём именно в соответствии с принципами иерархической мульти-интеллектуальной системы. С самого начала был определён объем ответственности и полномочий каждого из владельцев бизнес-процессов. Мы определили не только то, чем должен заниматься каждый руководитель, но и то, чем не должен, что он делегирует своим коллегам по управлению. Например, в процессе «финансы» есть 4 ключевых параметра, регламентация которых утверждается Генеральным директором, а в отношении всего остального, владелец процесса может и должен договариваться с коллегами по горизонтали.

В результате на заводе сформированы регламенты бизнес-процессов трёх типов:

- Ключевые регламенты. Определяют взаимодействие бизнес-процессов по самым важным, системным показателям эффективности. Эти регламенты утверждаются Приказом Генерального Директора.
- Неключевые регламенты. Эти регламенты отражают

взаимодействие по параметрам, важным для отдельных бизнес-процессов. Они не подлежат утверждению Генеральным Директором и согласуются владельцами заинтересованных процессов.

- Внутренние регламенты бизнес-процессов. Они утверждаются владельцами бизнес-процессов и не требуют согласования. Это именно та область, в которой владельцы процессов полновластны, в том числе, в отношении дальнейшего делегирования управленческих полномочий вниз по иерархии.

Важно отметить, что такая организация регламентов реализует особенности нашего интеллектуального подхода к формированию системы управления. Значительная часть управленческих функций передаётся к нижестоящим, по отношению к Генеральному Директору, центрам принятия решений – владельцам бизнес-процессов. Такая регламентация, учитывающая специфические потребности и точки зрения бизнес-процессов обеспечивает «многомерность» управленческой картинки, делающую возможным поиск глобальных максимумов. Кроме того, эта регламентация обеспечивает заинтересованность владельцев бизнес-процессов в налаживании горизонтальных связей в системе, что соответствует принятой интеллектуальной идеологии.

Таким образом, все применяемые инструменты органично ложатся в идеологию иерархической мульти-интеллектуальной системы в отношении со-управления, организации горизонтальных связей и комплексной многомерной модели системы.

Важным примером реализации подходов иерархической мульти-интеллектуальной системы управления производством в части «делегирования права делегировать» является модернизированная система определения совокупного вознаграждения работника за труд.

В недавнем прошлом на Мотовилихе в сознании работников господствовал стереотип советских времён: премия – это заработная плата. При этом никого не смущала парадоксальность формулировки «лишить премии». Получалась позиция: «я появился на работе - платите мне премию!» В лучшем случае это означало принятие на себя ответственности за личные и только за личные результаты. А нужны ли эти результаты заводу? Каковы результаты работы предприятия в целом? Прежде это совсем не учитывалось. Мы решительно продвинулись в сторону холистической интеллектуализации [2] системы мотивации в части материального вознаграждения за труд.

Модернизированной концепцией мотивации предусмотрена трёхсоставная структура совокупного вознаграждения за труд:

- за квалификацию – рассчитывается на основе фактически отработанного времени по тарифной сетке, в соответствии с квалификацией;
- за интенсивность – рассчитывается на основании результатов

выполнения сменно-суточных заданий по итогам месяца;

- за лояльность – определяется непосредственным руководителем произвольно. Это право делегировано руководителю и он, в установленных пределах, решает вопрос полностью по своему усмотрению. Сами эти доли определяются результатами работы всего коллектива.

Целевые показатели соотношения долей в этой структуре были определены как примерно равные. Была поставлена задача - сделать эти части, во всяком случае, сравнимыми.

Наиболее новой, потребовавшей самой детальной регламентации и большой разъяснительной работы, оказалась система премирования «за лояльность»:

- Произошло делегирование прав и ответственности в отношении премирования. Вышестоящий начальник определяет только размер суммарного вознаграждения своего подразделения. Для этого суммарного размера на ГПМЗ прижилось народное название «Мешочек». А вот размер индивидуального вознаграждения конкретного работника, его долю в распределении «Мешочка», определяет лично его непосредственный начальник по своему произволу. Тем самым центр принятия решений, то есть управленческий интеллект приближается вплотную к месту событий.

- Мы решительно ушли от ложной объективности и «справедливости» учета только индивидуальных результатов работника при премировании. Холистический принцип учёта коллективных результатов в индивидуальном заработке реализуется в форме зависимости размера Мешочка от результатов работы Завода и всего холдинга.

- Возможность гибкого учёта факторов связанных с личной лояльностью, обеспечивается за счёт назначения непосредственным руководителем размеров премии конкретному работнику.

- При этом важно отметить, что получив соответствующие права, руководитель может определять даже структуру системы управления в сфере своей ответственности. Например он может привлекать или не привлекать мастеров к распределению премии. Он может издать письменное положение о распределении премии или оформлять распределение денег просто своим распоряжением.

Конкретно говоря, назначение премии работникам осуществляется в 2 шага. Сначала Мешочек (Фонд) Директора конкретного завода, входящего в состав ГПМЗ, формируется, затем распределяется.

Шаг 1. Формирование Фонда

Конкретный размер Фонда определяется в зависимости от Максимально возможного размера Фонда на месяцы текущего квартала и Оценки завода за отчётный месяц.

Конкретный размер Фонда Завода определяется по формуле:

$$\text{КРФЗ} = \text{МРФ} * \text{КОЗ}$$

КРФЗ - Конкретный размер Фонда Завода

МРФ - Максимально возможный размер Фонда

КОЗ - коэффициент оценки деятельности Завода.

Оценка деятельности Заводов производится в установленном в холдинге ГПМЗ порядке, по 7-ми бальной шкале: от «отлично» до «неприемлемо».

Коэффициент оценки деятельности Завода (КОЗ) определяется в зависимости от оценки: от 1,0 в случае оценки «отлично», до 0,0 в случае оценки «неприемлемо».

Шаг 2. Распределение Фонда

Директор Завода своим решением устанавливает размер Фонда своим подразделениям в пределах выделенного ему Конкретного размера Фонда Завода.

Руководитель подразделения своим решением определяет размер премии рабочим его подразделения в пределах выделенного ему лимита.

Именно реализация такого подхода позволяет эффективно использовать механизм «делегирования права делегировать», что составляет суть идеологии «иерархической мульти-интеллектуальной системы управления предприятием».

Использованные источники:

1. Гараедаги Дж. Системное мышление: Как управлять хаосом и сложными процессами: Платформа для моделирования архитектуры бизнеса. Минск: Гревцов Букс, 2010. 480 с.
2. Рассел Акофф Планирование будущего корпорации. Издательство: Прогресс, 1985. 328 с

Вакулина М.А.

студент 1 курса магистратуры

факультет «Экономики, управления и права»

Национальный исследовательский университет «МИЭТ»

Россия, г. Москва

АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ТРАКТОВКЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Аннотация

В данной статье рассмотрены различные подходы к трактовке сущности понятия «финансовая устойчивость предприятия» отечественными авторами.

Ключевые слова

Финансовая устойчивость, развитие фирмы, платежеспособность, кредитоспособность, инвестиционная привлекательность.

В условиях работы предприятий на рыночной основе залогом выживаемости и основой стабильного положения предприятия служит его устойчивость.

В исследованиях П.А. Бульканова отмечается, что в отечественной науке сформировались различные точки зрения на категорию устойчивости функционирования организации. В зависимости от характера и типа адаптации к внешним изменениям она подразделяется на стратегическую (С.П. Бараненко, В.В. Шерemet), внутреннюю и внешнюю (В.И. Данилов-Данильян), абсолютную и нормативную (С. Авербух, Л.В. Брага); псевдо устойчивость, интервальную, адаптивную, компенсированную (Ю.П. Анискин). Также автор отмечает, что устойчивость предприятия складывается из величин частных видов устойчивости (финансово-экономической, технологической, организационной, персонала, экологической и т.д.) [1].

При оценке общей устойчивости приоритетное значение имеет финансовая устойчивость как устойчивость базисного характера, т.е. такая устойчивость, нарушение которой невозможно компенсировать другими видами устойчивости.

Финансовая устойчивость является основным элементом оценки долгосрочной стабильности финансового состояния предприятия. Однако содержание данного понятия по-разному трактуется в экономической литературе. Основные разногласия возникают по поводу определения цели, составу и существенным характеристикам понятия финансовой устойчивости предприятия.

В.В. Ковалев связывает сущность финансовой устойчивости предприятия с оценкой способности отвечать по своим долгосрочным финансовым обязательствам [2]. Таким образом, финансовая устойчивость имеет схожую трактовку с платежеспособностью. В свою очередь, А.М. Батьковский отмечает, что понятие финансовой устойчивости шире понятия платежеспособности, потому что показатели платежеспособности изменяются во времени быстрее показателей финансовой устойчивости [3]. Того же мнения придерживается и Л.Т. Гиляровская, указывая, что понятие «финансовая устойчивость» организации многогранно, оно более многогранно в отличие от понятий «платежеспособность» и «кредитоспособность», так как включает в себя оценку различных сторон деятельности организации [4]. Безусловно, своевременность расчетов организации со своими контрагентами является важной составляющей финансовой устойчивости, но не единственной.

По мнению Л.Г. Скамая, финансовая устойчивость является

отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции [5]. В рассмотренном определении финансовая устойчивость ассоциируется с ростом прибыли при сохранении платежеспособности и способствует созданию условий для самофинансирования. Похожее мнение высказывают и другие авторы, например, М.А. Вахрушина под финансовой устойчивостью понимает способность наращивать достигнутый уровень деловой активности и эффективности бизнеса, гарантируя при этом платежеспособность, повышая инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [6]. Несмотря на очевидную связь между финансовой устойчивостью и финансовыми результатами, эти понятия не равноценны, скорее улучшение финансовых результатов является важнейшей предпосылкой повышения уровня финансовой устойчивости за счет прироста собственного капитала в результате увеличения нераспределенной прибыли.

Г.В. Савицкая формулирует понятие финансовой устойчивости предприятия, как способность субъекта хозяйственной деятельности функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, гарантирующее его постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска [7]. В рамках указанного подхода определение финансовой устойчивости рассматривается как синоним финансового состояния, потому как в основе понятия лежит оценка рентабельности, деловой активности и платежеспособности. По мнению автора, финансовая устойчивость является лишь частью понятия финансового состояния.

В.В. Богачев определяет финансовую устойчивость предприятия как состояние его ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия преимущественно за счет собственных средств при сохранении платежеспособности и кредитоспособности при минимальном уровне предпринимательского риска [8]. В своей работе автор указывает, что на финансовую устойчивость предприятия существенно влияет доминирующая величина собственного капитала в составе ресурсов. Отметим, что одним из критериев оценки финансовой устойчивости является рациональность структуры капитала. Н.Д. Шеремет и Е. В. Негашев под сущностью финансовой устойчивости подразумевают обеспеченность запасов и затрат источниками формирования [9].

А.В. Грачев указывает, что уровень финансовой устойчивости характеризует обеспеченность предприятия собственными источниками для дальнейшего роста и развития, тем самым подчеркивая важность собственного капитала в структуре источников формирования для обеспечения финансовой устойчивости [10]. В последних трех определениях

финансовая устойчивость понимается как степень обеспеченности активов и прежде всего запасов и затрат источниками их формирования, прежде всего, за счет собственного капитала. Такой подход к обоснованию финансовой устойчивости, с авторской точки зрения, приемлем, потому что устойчивость предприятия и его финансовое благополучие характеризуется независимостью от внешних источников финансирования.

По результатам обобщения исследований, проводимых на тему управления финансовой устойчивостью различными отечественными авторами, была разработана таблица (табл. 1).

Анализ публикаций показал, что каждое из приведенных понятий рассматривает содержание финансовой устойчивости с разных сторон. Одни авторы проводят тесную взаимосвязь с финансовым состоянием, другие приравнивают ее к платежеспособности или отождествляют с наличием у предприятия собственного капитала. Но общее в этих определениях то, что финансовая устойчивость обеспечивает развитие фирмы, гарантируя ее постоянную платежеспособность и инвестиционную привлекательность. Большинство отечественных ученых признают, что важной характеристикой финансовой устойчивости является финансовая независимость организации.

Таблица 1. Подходы к рассмотрению понятия "финансовая устойчивость" различными авторами

Автор	Подход		
Н.Д. Шерemet, Е.В. Негашев	Платежеспособность	Наращивание собственного капитала	
А.В. Грачев			
М.А. Вахрушина		Повышение инвестиционной привлекательности	Деловая активность
В.В. Ковалев		Наращивание собственного капитала	
Л.Т. Гиляровская			
Л.Г. Скамая		Оценка различных сторон деятельности организации	
В.В. Богачев		Бесперебойный процесс производства и реализации продукции	
А.М. Батьковский		Наращивание собственного капитала	Снижение уровня риска
	Кредитоспособность	Способность изменяться во времени	

Г.В. Савицкая			Самофинансирование	Повышение инвестиционной привлекательности	Деловая активность	Снижение уровня риска

В современных условиях управление финансовой устойчивостью предприятий приобретает чрезвычайно важное значение. В самом общем виде механизм управления финансовой устойчивостью предприятия можно представить в виде схемы мониторинга, которая должна включать комплекс мероприятий, дифференцированных по стадиям жизненного цикла предприятия и связанных с определением целей и задач проведения мониторинга, со сбором и подготовкой исходной информации, анализом финансовой устойчивости с использованием различных методов, осуществлением прогнозирования финансовой устойчивости, а также контролем полученных результатов и их архивированием для дальнейших исследований. Непрерывный процесс мониторинга финансовой устойчивости дает возможность разработать меры противодействия внутренним и внешним факторам, способным привести к потере устойчивости.

Использованные источники:

1. Анискин, Ю.П. Управление корпоративными изменениями по критерию устойчивости. Москва : Омега-Л, 2009.
2. Методика анализа финансовой устойчивости предприятия в условиях кризиса. Крайнова К. А., 11.3, 2015 г., Молодой ученый.
3. Теоретические и прикладные аспекты современной науки. ИП Петрова М.Г. VIII, 2015 г., Сборник научных трудов по материалам VII Международной научно-практической конференции.
4. Гиляровская Л. Т., Ендовицкая А.В. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций. б.м. : Юнити-ДАНА, 2012.
5. Скамай Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческих предприятий. Москва : Инфра- М, 2013.
6. Вахрушина М.А., Анализ финансовой отчетности. Москва : Инфра- М, 2013.
7. Савицкая Г. В., Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия. Москва : Инфра- М, 2013.
8. Система показателей финансовой устойчивости и анализ действующих методик их определения. Имангулов В. Р., 5, 2010 г., Аудит и финансовый анализ.

9. Шеремет А. Д., Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. Москва : б.н., 2013.
10. Альманах современной науки и образования. Арутюнова Д. В., Тамбов : б.н., 2014. Финансовая устойчивость как индикатор стратегии компании.

Ворошилова О.С.
студент 3 курса
факультет «Управления и социально-технических сервисов»
Прихунова Ю.А.
студент 3 курса
факультет «Управления и социально-технических сервисов»
Нижегородский государственный педагогический
университет им. К. Минина
Россия, г. Нижний Новгород

ПРЕДМЕТНОЕ РАСШИРЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Статья посвящена деловым переговорам, которые могут помочь достичь успеха в бизнесе. Начинающему бизнесмену немаловажно знать, что существует 5 стилей по части ведения переговоров. При соблюдении подобных обычных законов, перечисленных ранее, бизнесмен станет обладать большими шансами привести собственное предпринимательство к наиболее высокому уровню.

Ключевые слова: деловые переговоры, стол переговоров, улучшение ведения бизнеса, хороший менеджер.

Voroshilova O.S.
student
3rd year faculty "Management and socio-technical services"
Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University
Russia, Nizhny Novgorod
Prikhunova J.A
student
3rd year faculty "Management and socio-technical services"
Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University
Russia, Nizhny Novgorod

SUBJECT EXTENSION MANAGEMENT

Article deals with business negotiations, which can help to achieve business success. Beginning businessman is important to know that there are 5 styles on the part of the negotiation. Subject to such customary laws as listed earlier, the businessman will have a great chance to bring his own business to the highest level.

Keywords: business negotiations, the negotiating table, the improvement of the business, a good manager.

Основная проблема начинающих бизнесменов – неумение четко и

конкретно донести сведения до слушателя. На наш взгляд, решение вопроса напрямую связано с ведением результативных деловых переговоров. Значимость проблемы обусловлена отсутствием конкретных пунктов или законов, используемых с целью ведения эффективных переговоров с партнерами [2].

Эффективные переговоры предполагают нелегкий процесс, который имеет собственную структуру и динамику формирования.

Многочисленные ученые выделяют три главных этапа в ходе переговоров:

1. Начальный этап, предполагает конкретизирование интересов, позиций, точек зрения слушателей, а кроме того теорию соучастников.

2. Дискуссионный этап. Данный период содержит в себе обсуждение вопроса повышенных утверждений, защита заинтересованностей, выставление доводов в поддержку своей позиции. Данный период предназначается базой с целью конечного периода.

3. Заключительный этап. Данный период содержит в себе регулирование позиций и выработку договоренности согласно каждой стадии.

На практике в большинстве случаев данные этапы размыты. Один этап плавно перетекает в другой. Важно то, что любой из данных этапов содержит собственные цели и проблемы.

Также начинающему бизнесмену немаловажно понимать то, что имеется 5 стилей согласно ведению переговоров, такие как: доминирование, уход, уступка, компромисс, сотрудничество. Опишем каждый стиль подробно [1].

Доминирование – стиль для «консервативных» бизнесменов. В целом этот образ переговоров никак не приведет к логичному итогу.

Уход – этот стиль подойдет для бизнесменов «специалистов», какие предварительно просчитали вероятность больших противоречий и обнаружили, что плюсов от переговоров станет меньше, нежели минусов. Для данного стиля характерно низкое влияние.

Уступка – стиль, какой применяют коммерсанты «хитрецы». Такого рода способ ведения переговоров необходимо применять только лишь с целью постановления проблем небольшой значимости. Для этого стиля свойственно низкое влияние, значительное стремление к совместной работе.

Компромисс – этот стиль безупречно подойдет для бизнесменов «старичков», какие однозначно понимают, что им необходимо от партнеров, и то, что партнерам может быть интересно от них. Используют стратегию «ты – мне, я – тебе». Эта стратегия нередко приводит к компромиссу среди сторон. Кроме того этот образ используем для управляющих учреждений с равной мощностью и статусом. Для этого стиля свойственен средний уровень давления, посредственный уровень готовности к совместной работе.

Сотрудничество – наиболее желанный стиль для всех бизнесменов. В

данном стиле находятся решения, выгодные для всех сторон.

В современном обществе каждый месяц открываются тысячи предприятий, менеджер обязан владеть каждым стилем. Более того, значимым звеном в успешности переговоров служит организация к ним. Предварительный контакт с партнером в официальной ситуации никогда не навредит [4].

Решение координационных проблем – это более значительный период. От организованности зависит лицо компании. Самое основное, - необходимо четко сориентироваться с целями и вопросами переговоров. Осознать, что ваша компания хочет от компаньона, что он способен порекомендовать партнеру взамен. Управляющий должен выбрать место с целью деловых встреч таким образом, чтобы это устраивало абсолютно всех участников переговоров. Наиболее популярным местом для деловых переговоров принято считать комнату переговоров. Подобная комната непременно снабжена столом, за которым может комфортно разместиться сторона партнера. Предпочтительно подобрать овальный стол – так как, согласно мнению специалистов по психологии, овальные столы в большей степени содействуют раскрытому разговору.

Немаловажно оборудовать переговорную комнату видеотехникой и звуковым оборудованием. Видеотехника даст возможность демонстрировать презентации, видеоролики и прочие мультимедийные материалы. Звуковое спецоборудование сможет помочь сопроводить презентацию звуком.

Практически никакая видеотехника и звуковое оборудование никак не помогут, если управляющий одет и ведет себя неподобающе. По этой причине следующий этап эффективных деловых переговоров - это внешний вид бизнесмена, ведущего диалог, а кроме того выдержка и решительность выступления. Безупречный внешний вид сможет помочь исключить ошибочное первое мнение, вынудит прислушаться к себе. Компаньон выразит расположение и станет наиболее послушен. Самообладание освободит от неловкости, которое может нанести вред переговорам [4].

При соблюдении подобных обычных правил, перечисленных ранее, бизнесмен станет обладать большими шансами вывести свой бизнес на более высокий уровень.

Таким образом, переговоры значимы в каждой сфере бизнеса. Эта статья может быть полезна бизнесменам многочисленных сфер и фирм. Предпринимателю немаловажно понимать, что результат его фирмы непосредственно зависит от переговоров.

Использованные источники:

1. Блэйк Р.Р., Мутон Д.С. Научные методы управления / Р.Р., Блэйк, Д.С. Мутон [пер. с англ. И. Ющенко]. – Киев: Высшая школа, 2013. – 274 с.
2. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ. О.И. Медведь]. - М.: Вильямс, 2012. - 672 с.
3. Синева Н.Л. Яшкова Е.В. Модель развития инновационно-креативных

качеств менеджера: учебное пособие. Н. Новгород. Кварц, 2015. – 163 с.

4. Синева Н.Л., Яшкова Е.В. Управление развитием интеллектуально-креативной деятельности персонала современной организации// Интернет-журнал «Науковедение», 2015, Том 7, №5 (выпуск 5 (30) сентябрь-октябрь) [Электронный ресурс] – М.: Науковедение, 2015. – Режим доступа: [http://naukovedenie.ru/sbornik_5\(30\)/pdf](http://naukovedenie.ru/sbornik_5(30)/pdf), свободный. – Загл. с экрана. – Яз. рус.,англ.,DOI:10.15862/210EVN515 (<http://dx.doi.org/10.15862/210EVN515>).

Ворошилова О.С.

студент 3 курса

факультет «Управления и социально-технических сервисов»

Прихунова Ю.А.

студент 3 курса

факультет «Управления и социально-технических сервисов»

Нижегородский государственный педагогический университет им.

К. Минина

Россия, г. Нижний Новгород

ДЕМОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕЙ

Демотивация - актуальная проблема в современном обществе и бороться с ней нужно грамотно и деликатно. Без мотивации, поощрений и стимулов управление компанией представляет собой бесполезную трату времени и денег. Сотрудники – «каркас» компании, без которого любая финансовая деятельность, даже самая элементарная, станет неосуществимой. В статье рассматривается внутренняя мотивация и демотивация персонала, причины демотивации персонала и способы ее предотвращения.

Ключевые слова: мотивация; внутренняя мотивация; демотивация; персонал.

Voroshilova O.S.

student

3rd year faculty "Management and socio-technical services"

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University

Russia, Nizhny Novgorod

Prikhunova J.A

student

3rd year faculty "Management and socio-technical services"

Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University

Russia, Nizhny Novgorod

DEMOTIVATION OF PERSONNEL AND THE METHODS OF COMBATING IT

Demotivation - the actual problem in modern society and the need to deal with it competently and sensitively. Without motivation, rewards and incentives management of the company is a waste of time and money. Staff - "skeleton" of the

company, without which any financial activity, even the most elementary, becomes impracticable. The article discusses the intrinsic motivation and demotivation of staff causes demotivation of staff and ways to prevent it.

Keywords: motivation; intrinsic motivation; demotivation; staff.

Без мотивации, поощрений и стимулов управление компанией представляет собой бесполезную трату времени и денег. Сотрудники – «каркас» компании, без которого любая финансовая деятельность, даже самая элементарная, станет неосуществимой. Следовательно мотивация и интерес сотрудников – залог того, что организация станет развиваться и регулярно приносить прибыль. Поэтому, чтобы добиться эффективной работы сотрудников, необходимо его там смотивировать, чтобы у него не появилось мысли уйти к конкуренту [1].

Чаще всего руководители мотивируют проверенным временем способом - материальным поощрением. Но не всегда это дает гарантию качества выполняемой работы. Для того, чтобы работа была выполнена качественно, сотруднику должна нравиться его деятельность [3].

Внутри каждого сотрудника должна зарождаться мотивация, он должен переживать, проявлять интерес к работе, стремиться усовершенствовать нововведения, что позволит организации выйти на новый уровень и преуспевать в своих делах.

Внутренняя мотивация сотрудников – сильное условие высококачественного исполнения работником своих должностных обязанностей. Если работодатель обратит внимание на внутреннюю мотивацию, то получит ценного работника и надежного помощника в любом деле. Из-за трудностей в мотивировании персонала, руководители часто обращаются за помощью к специалистам по подбору сотрудников, которые подбирают работника, мотивированного работать именно в этой компании. Обращение к специалистам является беспроигрышным вариантом, но главной отличительной чертой внутренней мотивации является то, что компания не способна на неё повлиять положительным образом, можно лишь всё усугубить.

Можно сказать, что на первой встрече у руководителя и сотрудника отношения складываются положительно и эта позиция выгодна для работника. Это объясняется тем, что каждый работник, занимая новую должность, старается проявить себя, выполняет свои должностные обязанности качественно и быстро. Внутренняя мотивация новых сотрудников высока, работодателю необходимо сохранить её на высоком уровне [4].

Чтобы избавиться от демотивации сотрудников, следует с первого рабочего дня ознакомиться с их внутренними мотивами, потребностями и способствовать его деятельности так, чтобы интерес к работе не уменьшался, также стараться не провоцировать его демотивацию [2].

Проанализируем причины демотивации и методы борьбы с ними:

1. При заключении трудового договора между сотрудником и работодателем, оговаривается размер материального вознаграждения за хорошее выполнение работы. Руководитель рассказывает вкратце о должностных обязанностях, деятельности компании, знакомит с сотрудниками. В большинстве случаев не упоминаются проблемы, возникающие во время работы, поэтому у нового сотрудника складывается положительное впечатление о новом месте работы. Но проходит время, и работник видит реальное состояние компании, трудовой коллектив недружен разбит на группы; обещанное обучение не даёт никаких знаний, карьерного роста не предвидится. В результате - внутренняя мотивация сотрудника нарушена, исчезло желание работать. Во избежание таких казусов, необходимо честно описывать обстановку в компании, не обманывать потенциальных сотрудников.

2. У новых сотрудников свежий взгляд на деятельность компании и они объективно оценивают её состояние. Это значит, что они вполне могут предложить нововведения для ликвидации некоторых недочетов компании. Если руководитель проигнорирует инициативу, то, возможно, у работника начнет пропадать интерес к работе (то есть внутренняя демотивация). Для избегания такой ситуации, руководителю необходимо прислушиваться к мнению новых работников и давать им шанс раскрыться в их должности.

3. У любого человека есть талант, дар или умение, которые очень ценны для него. Руководителю необходимо способствовать совершенствованию этих способностей, иначе сотрудник быстро потеряет интерес к работе.

Подводя итог, можно сказать, что демотивация - актуальная проблема в современном обществе и бороться с ней нужно грамотно и деликатно. Руководителю следует придерживаться главного правила: в первые дни работы обратить внимание на внутренние мотивы нового сотрудника, чтобы тот не потерял интерес к работе. Влиять на внутреннюю мотивацию не для своей выгоды. Если работодатель будет внимательным к своим сотрудникам, то и персонал будет выполнять свои должностные обязанности качественно.

Использованные источники:

1. Егоршин, А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ИНФРА-М, 2009. - 463 с.
2. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы: учеб. пособие для вузов. СПб.: Питер, 2011. - 508 с.
3. Управление персоналом организации: учеб. пособие для вузов/ под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2009. - 364 с.
4. Яшкова Е.В., Синева Н.Л. Разработка внутрифирменных социальных программ в системе управления персоналом Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49061>

*Гамидова С.Н.
студент 3 курса
факультет «Управление»
Россия, г. Ростов-на-Дону*

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Статья посвящена новому виду консалтинговой услуги – управленческому консалтингу в области строительства. Рассмотрена актуальность данной услуги на рынке. А также были проанализированы основные проблемы в управленческом учете в строительном бизнесе.

Ключевые слова: управленческий консалтинг, строительство, бизнес-процесс, управленческий учет, организация.

Относительно недавно на рынке консультационных услуг появилось новое направление - управленческий консалтинг. Его отличительными чертами являются: экспертиза экономической деятельности предприятия, исследование и анализ деятельности, аудит и контроль всех этапов деятельности строительства, внедрение новых специализированных программных обеспечений и консультирование персонала [1].

В последние годы очень активно развивается бизнес в строительстве и в связи с этим увеличивается количество застройщиков, появляется масса новых технологий, множество материалов. Именно применение управленческого консалтинга в сфере строительства позволяет уменьшить сроки и повысить качество застраиваемых объектов.

С наступлением финансового кризиса в России развитие строительства приостановлено, застройщики уже не сильно стремятся к сокращению сроков, повышению объемов, однако по прежнему стараются сократить затраты, оптимизировать работы и при этом сохранить хорошее качество сооружений. В таких условиях начинает развиваться управленческий консалтинг в строительном бизнесе [5].

Актуальность данного эссе обусловлена увеличением потребности строительных предприятий нашей страны в управленческом консалтинге во время экономического кризиса. Это достаточно ожидаемое явление, поскольку строительная деятельность до 2008-2009 годов была одной из самых доходных отраслей в экономики, а с замедлением темпов экономического роста с 2014 году многие компании, а в частности строительные холдинги России, стали разрабатывать новые комбинации ведения и руководства бизнесом для оптимизации деятельности предприятий.

Вопрос, поднимаемый в данной статье, является практически неизученным отечественными специалистами в области менеджмента. Несмотря на то, что исследованию применения консалтинга в строительном бизнесе посвящены работы таких ученых, как: Васильев Г.А., Деева Е.М.,

Макарова Ж.А., Ларионова В.А. и др., анализ применения непосредственно управленческого консультирования в области строительства на сегодняшний день не нашел отражения в научных трудах российских специалистов.

Кроме того, сама услуга управленческого консалтинга в российском строительном бизнесе является достаточно новой и применяется на современном этапе крайне редко (исключение составляет ряд крупнейших зарубежных строительных компаний, имеющих представительство в России).

Главная задача управленческого консалтинга в строительстве заключается в само оптимизации всех бизнес процессов, повышении уровня рентабельности и соблюдении всех требований и норм, установленных законодательством для возводимых и сдаваемых в эксплуатацию объектов. Управленческий консалтинг для строительных фирм является как маркетинговым, так и стратегическим инструментом, помогающим разрабатывать эффективные модели ведения данного бизнеса, а так же сокращать потери и увеличивать объемы строительства. Достижение поставленной цели осуществимо только при грамотном использовании информационных технологий и разработанной фирмой методике [5].

Профессиональный управленческий консалтинг позволяет решить большое количество проблем крупным и мелким компаниям, инвестирующим строительство различных сооружений и занимающимся реконструкцией уже готовых объектов недвижимости [5]. Предприятия, оказывающие консалтинговое управление строительным фирмам, предоставляют следующие виды услуг: аудит в сфере строительства, проведение экспертизы планируемых и действующих проектов, проверку пакетов проектной документации, разработку организационных проектов строительства и производства работ, полный анализ и проверку локальных и фактических смет (а так же их составление), работы по сертификации монтажно-строительных работ, обследование сданных объектов строительства, проведение независимой судебной и строительно-технической экспертизы, проверку качества используемых материалов в строительстве, полный контроль за качеством работ и возводимых объектов.

Можно сказать, что с появлением фирм, предоставляющим услуги по управленческому консалтингу в области строительства, заметно возросло качество возводимых объектов, произошло уменьшение издержек в результате использования некачественных материалов или отклонения от стандартов качества, следствием чего стало снижение рисков и издержек в строительном бизнесе. Проекты стали более выгодными с экономической точки зрения и более эффективными с точки зрения практики.

В сравнении с зарубежными строительными фирмами, процент строительных фирм России использующих консалтинговое управление значительно меньше, но с каждым годом данное процентное соотношение меняется в сторону увеличения в российском строительном бизнесе. Ведь

данное направление включает в себя множество дополнительных услуг приводящих к более высокой прибыли [4].

По моему мнению, следует отметить, что одним из важнейших направлений управленческого консалтинга в области строительства выступает построение системы управленческого учета, для повышения эффективности менеджмента компании в целом.

Управленческий учет – это система сбора, обработки и контроля сведений о компании, которая обеспечивает руководству полную картину состояния бизнеса и позволяет принимать соответствующие решения. Огромное значение управленческого учета состоит в том, что он позволяет руководителям получать информацию о сбоях в системе управления предприятием, о текущих расходах и доходах, о финансовом результате того или иного проекта и т.п [3].

В крупных строительных фирмах управленческий учет представлен сложноорганизованной системой, чье функционирование обеспечивает большое количество работников (от 10 до 350 человек).

Однако если компании не прибегают к услугам консультантов по управлению в процессе построения системы управленческого учета она может столкнуться с рядом проблем, в частности:

нежелание руководства отделов и филиалов компании своевременно и в полном объеме предоставлять официальную документацию о своей деятельности;

непонимание отдельными работниками значения системы управленческого учета. По этой причине наблюдается нежелание перестраивать свою деятельность и вести дела в соответствии с требованиями управленческого учета

противодействие сотрудников бухгалтерии, которые в лице специалистов по управленческому учету видят своих профессиональных конкурентов

острая нехватка квалифицированных работников, имеющих опыт и навыки в области финансового и кадрового менеджмента [3].

Однако более значительной проблемой в данном случае может стать отсутствие опыта у самого руководящего состава строительной компании в построении системы управленческого учета, ее автоматизации и разработки учетной политики.

Именно в таких случаях необходимо прибегать к услугам консалтинговых компаний, специализирующихся на управленческом консалтинге и внедрении систему управленческого учета. Данные специалисты, имеющие, как правило, большой опыт постановки управленческого учета и их профессионализм, обеспечат внедрение системы в кратчайшие сроки и позволят избежать серьезных ошибок [3].

Итак, обобщив все, что было приведено выше, следует резюмировать, что управленческий консалтинг в строительстве - это сложный и

многоуровневый процесс, который непосредственно влияет на результаты, определяющие успешное ведение бизнеса в целом. При постановке задач, в первую очередь, необходимо определить приоритеты развития компании и на их основе создать эффективную программу, которая впоследствии станет основой управления всем строительным процессом, включающим выполнение работ, своевременное выявление возможных дефектов, прогнозирование возможных последствий и принятие оперативных решений.

Применение управленческого консалтинга в строительном бизнесе в России находится еще на этапе развития, и объем предоставляемых услуг на много меньше их востребованности. Важной задачей развития консалтинговых компаний является предоставление комплекса необходимых строительным фирмам услуг для осуществления эффективного управления как непрерывного процесса на всех этапах строительства.

Использованные источники:

1. Васильев Г.А., Деева Е.М. Управленческий консалтинг. Управленческое консультирование. М.: ЮНИТИ ДАНА, 2012. – 521 с.
2. Зиберман М. Консалтинг: методы и технологии / М. Зиберман; пер. с англ. СПб: Питер, 2013. – 383 с.
3. Ларионова В.А. Построение системы управленческого учета в строительной компании // «Строительный эксперт», 2015. - №7. – с.2-14
4. Макарова Ж.А. Управленческое консультирование как профессиональная деятельность // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10-5. – С. 107-111
5. Управленческий консалтинг в строительстве. Электронный ресурс [Режим доступа] <http://alliancesibstroy.ru> (дата обращения 26.05.2016)

*Голубенко О.А., к.техн.н.
доцент
кафедра «Товароведения и менеджмента качества»
Саратовский государственный аграрный
университет им. Н.И. Вавилова
Россия, г. Саратов
Свекольников О.Ю., к.техн.н.
доцент*

*кафедра «Товароведения и сервиса»
Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российский университет кооперации
Россия, г. Энгельс
Шатпаков К.Д.
магистрант 2 курса*

*факультет «Ветеринарной медицины, пищевых и биотехнологий»
Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И.
Вавилова
Россия, г. Саратов*

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье представлена методология повышения производительности труда за счет совершенствования организации управления на российских предприятиях. Наиболее результативным направлением является разработка и внедрение системы управления «Бережливое производство». На основе международного стандарта разработаны вопросы аудита, содержащие критерии бережливого производства.

Ключевые слова: бережливое производство, процессы добавляющие ценность, критерии, аудит, оценка соответствия.

Abstract. The article presents a methodology of labour-saving development by improving the organization of management in Russian enterprises. The most productive area is the development and implementation of management systems names «Lean Production». Based on the international standard audit questions are developed containing criteria of lean manufacturing.

Key words: lean production, value-adding processes, criterion, audit, conformance evaluation.

Во второй половине декабря 2013 года состоялось заседание государственного совета под председательством президента РФ, где рассматривался вопрос катастрофического положения с производительностью труда на российских предприятиях. Были вынесены решения в обозримом будущем повысить уровень производительности труда

в 2 раза. Низкая производительность труда российских предприятий тормозит рост объемов национального продукта, делает продукцию российских предприятий неконкурентоспособной в условиях работы РФ в ВТО.

Есть два пути решения этой проблемы: привлечение значительных инвестиций в создание (закупку) новых технологий производства инновационных видов продукции. На этой основе – строительство новых предприятий и повышение производительности труда. Этот путь требует огромных капиталовложений и времени; второй путь – совершенствование организации управления в реальном секторе экономики, внедрение современных систем управления на базе международных стандартов.

Наиболее интересным и результативным направлением является разработка и внедрение на российские предприятия методологии «Бережливого производства».

Преобразование классического традиционного производства в бережливое позволяет удвоить производительность труда во всей системе, на 90% сократить время выпуска и уровень запасов, наполовину уменьшить уровень брака, попадающего к потребителю, а так же число производственных дефектов и несчастных случаев на работе. Время выпуска нового товара на рынок сокращается вдвое. За очень небольшую дополнительную плату потребителю становится доступным большее число модификаций товара. Капитальные затраты при этом невелики, а иногда (в случае распродажи ненужных активов) и вовсе отсутствуют.

Опыт работы внедрения подсистем БП показал, что наряду с позитивными результатами имеют место ряд неразрешенных проблем, в том числе:

- замедление и приостановка роста эффективности после первых этапов внедрения системы БП;
- несовершенство мотивации персонала;
- отсутствие системы вовлечения сотрудников в деятельности по совершенствованию производственных процессов;
- недостаточная результативность деятельности рабочих групп (Кайзен-Блиц) из-за разового характера их создания и использования;
- при внедрении мероприятий управленческой составляющей БП возникают проблемы из-за несовершенства (гибкости) структуры управления и мотивации персонала всех уровней управления;
- отсутствие критериев и показателей;
- отсутствие критериев оценки результативности управленческих инноваций и, в этой связи, рост сопротивления персонала всех уровней изменениям.

Для создания базы данных предварительного анализа и последующего планирования мероприятий бережливого производства (в основном управленческой составляющей БП) предлагается проведение аудита

деятельности организации на соответствие критериям БП, а также провести разделение видов деятельности основных процессов организации на процедуры добавляющие ценность и процедуры добавляющие стоимость (муда первого и второго рода), используя полученные данные как базу для технологических преобразований в рамках БП.

Для проведения аудита работы организации на соответствие критериям «Бережливого производства» необходимо разработать вопросник аудита с критериями «Бережливого производства». Следует отметить, что в настоящее время введен в действие стандарт ГОСТ Р 56406-2015 Бережливое производство. Аудит. Вопросы для оценки системы менеджмента.

В данном документе отражен список накаут – вопросов для оценки. На наш взгляд перечень вопросов велик и может осложнить деятельность аудитора. Далее нами приведен примерный, укороченный список вопросов для аудита, содержащие критерии БП:

1. Ведется ли в организации учет видов непроизводственных затрат;
2. Ведется ли учет объем перепроизводства (незавершенное производство);
3. Ведутся ли работы по выравниванию, поддерживанию непрерывности производственных процессов;
4. Ведется ли учет (выполняется расчет) времени производственных процессов добавляющих ценность и процессов добавляющих затрат, не добавляющих ценность (муда первого и второго рода);
5. Осуществляются ли мероприятия по сокращению материальных запасов на складах, их результативность;
6. Осуществляются ли мероприятия по сокращению сроков хранения готовой продукции, их результативность;
7. Ведутся ли работы в организации по аттестации рабочих мест, их результативность;
8. Ведутся ли работы в организации по учету затрат на качество по системе.
9. Ведется ли оценка результативности (эффективности) этих затрат.

При оценке соответствия предприятия критериям БП ответы на вопросник аудита могут быть следующими: выполняется, не выполняется, выполняется частично.

В двух последних случаях разрабатываются мероприятия по внедрению учета необходимых видов непроизводственных затрат. На наш взгляд такая оценка приведет к лучшим результатам по проведению аудита.

Использованные источники:

1. Голубенко О.А.; Дедух. А.А. Особенности разработки и внедрения систем

менеджмента качества в испытательной лаборатории/О.А. Голубенко, А.А. Дедух – Журнал № 7 «Евразийский союз ученых», 2014 – С. 48-50, ISSN 2575-7999.

2. Голубенко О.А. Системы менеджмента/О.А. Голубенко, Н.В. Коник, Т.Б. Тяпаев.- Саратов: Издательский центр «Наука», 2014.-675с.

3. Коник Н.В. Организация и проектирование торговых предприятий/учебное пособие для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы среднего профессионального образования / Н. В. Коник. Москва, 2009.

Данилов Р.В.

студент

Швецова Е.В.

доцент, студент 3го курса

Самарский Государственный Экономический Университет

Россия, г. Самара

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ЗАГОТОВИТЕЛЬНОМ ЭТАПЕ

Ни для кого не секрет, что общемировой масштаб производства с каждым днем только увеличивается, в связи с увеличением объема потребления. Логично заметить, что и количество предприятий, участвующих в процессе производства и доведении продукции до потребителя, тоже увеличивается, а, значит, растет и конкуренция между организациями. Выгодно выделяться на фоне конкурентов – одна из основных задач, которую необходимо выполнить предпринимателю.

Что заставит покупателя среди однотипных товаров выбрать товар именно моей фирмы? – такой вопрос должен задать себе любой руководитель. Как бы грамотно и оригинально не была бы поставлена работа отдела маркетинга, главным фактором, влияющим на выбор покупателем товара, была и является цена. Исключения, несомненно, есть (брендовые товары, сезонные товары, предметы роскоши и т.д.), но мы в данной работе говорим об общих принципах и предпочтениях потребителей.

Из чего состоит цена моего товара? – второй вопрос, на который должен ответить любой руководитель.

$$C + V + m = P,$$

гласит известная формула. Где C – постоянные издержки, V – переменные, m – величина прибавочной стоимости.

Как снизить цену, без потери качества товара и прибыли, получаемой организацией, да еще и в ближайшей перспективе? – продолжает рассуждение предприниматель. Стоить проанализировать каждую составляющую формулы, и все станет предельно понятно. Постоянные издержки включают в себя стоимость оборудования, аренду площадей,

некоторые услуги ЖКХ и зарплату управляющего персонала. Попытка снижения любого из этих факторов – малоэффективна без больших инвестиций и в ближайшем времени. Это обосновано тем, что, если улучшать используемое оборудование или выкупать недвижимость, потребуются большие денежные вливания, которые еще не скоро принесут ощутимую прибыль. Услуги ЖКХ тарифицируются государством, и обычно оптимизированы предприятием и серьезное снижение расходов по этой статье практически невозможно. Уменьшение зарплаты управляющему персоналу возможный, но малоэффективный метод снижения цены. Как правило, основную часть цены составляют иные расходы, в то время как расхода на зарплату «управленцам» имеют очень малый вес в конечной цене товара.

Добавочная стоимость – это непосредственно та величина, которую предприниматель добавляет к стоимости товара, оценивая тем самым свою работу. Если проще – то это прибыль, которую предприниматель получает, соответственно, ее снижение нам не нужно.

Переменные издержки – именно те расходы, величину которых можно и нужно снижать. Сокращение издержек и экономия средств – та же прибыль, только которую мы можем получить, мобилизовав наши внутренние резервы. Примером получения такой прибыли и является повышение эффективности управления поставками материальных ресурсов на заготовительном этапе.

Управление материально-техническим снабжением в настоящее время приобретает все большее значение и является одной из главных составляющих при решении задач управления развитием промышленных предприятий. В рыночных условиях необходимо обосновать целесообразность и эффективность предполагаемых затрат всех видов, в том числе и применяемых средств автоматизации.

Увеличение эффективности управления поставками материальных ресурсов на заготовительном этапе даже не столько полезное действие, сколько необходимое. Неэффективное управление поставками материальных ресурсов на заготовительном этапе в перспективе повлечет увеличение издержек, появляющихся в процессе использования материальных ресурсов в процессе производства, и уменьшение эффективности работы всей логистической цепи, направленной на доведение и сопровождение материальных ресурсов до непосредственного производства товара и распределение и доведение конечного товара до потребителя.

Строго говоря, эффективное управление поставками материальных ресурсов на заготовительном этапе невозможно осуществить силами одного лишь отдела логистики. Несомненно, сам процесс этого управления осуществляется именно логистами, но для того, чтобы рационально использовать имеющиеся на предприятии мощности, оптимально нагрузить производство и получить на выходе необходимое количество продукции,

должно быть налажено взаимодействие отдела логистики с отделом статистов (аналитиков) и высшим руководством предприятия.

Почему полезно дружить с логистами? – следующий вопрос, которым следовало бы задаться предпринимателю, который хочет выгодно выделяться на фоне своих конкурентов.

Отдел логистики отвечает на поступающие запросы с учетом имеющихся ресурсов, мощностей и возможностей. Если запрос составлен грамотно, с учетом статистики данных предприятия или данных о работе за прошлые периоды, или предполагаемых (рассчитанных) прогнозах расходов и объемов производства текущего периода, то, соответственно, и решение, принятое по данному запросу, т.е., путь удовлетворения этого запроса будет рациональным и эффективным. Стоит понять, что работа отдела логистики существенно отличается от работы многих других отделов предприятия. И если в основном польза от работы других отделов заключается либо в привлечении дополнительного капитала или инвесторов (финансовый отдел, коммерческий отдел), либо в создании чего-то нового, уникального, что привлекло бы потребителя (маркетинговый отдел, отдел по связям с общественностью), то отдел логистики повышает эффективность работы предприятия путем рационализации использования собственных имеющихся ресурсов и возможностей. Если представить предприятие как апельсин, а цель предприятия представить в виде получения сока из этого апельсина и его продажа, то пути увеличения прибыли предприятия со стороны каждого отдела в отдельности можно представить как: отдел финансов и коммерческий отдел – поиск второго апельсина и увеличение объема получаемого сока; отдел маркетинга и связи с общественностью – работа с населением, задача – убедить потребителя, что именно наш сок самый «апельсиновый», увеличить спрос и поднять цену; отдел логистики – сильнее сжимать имеющийся апельсин и следить за тем, чтобы весь выдавливаемый сок попадал в стакан.

В связи с вышесказанным, одним из наиболее эффективных путей повышения эффективности управления поставками материальных ресурсов на заготовительном этапе, ориентируясь на принцип «запрос-решение», является расширение горизонта детального планирования снабжения. Под этим понимается план закупок в ассортименте продукции по конкретным срокам (кварталам, месяцам поставки), планы перевозок. Исходя из этих данных, устанавливается базовый план снабжения, который в укрупненных показателях содержит годовые объемы закупок и поставок материальных ресурсов. А на ближайшее полугодие (квартал, месяц) закупки ресурсов определяются в этом плане уже в детальном ассортименте, позволяющем вести оперативную работу с поставщиками.

Необходимым так же является контроль и увеличение таких показателей, как надежность поставки, оперативность функционирования, гибкости производства, эффективности управления активами, а также

контроль и возможное снижение издержек функционирования системы материально-технического снабжения.

Данилов Р.В.

студент

Швецова Е.В.

доцент, студент 3го курса

Самарский Государственный Экономический Университет

Россия, г. Самара

ВЛИЯНИЕ МЕНТАЛИТЕТА И ТРУДОВОГО НАСТРОЕНИЯ НА ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ 5S НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Увеличение мирового объема производства, ужесточение конкурентной борьбы между фирмами и отраслями, а так же желание максимально полезно использовать ограниченное количество ресурсов в целях удовлетворения бесконечных запросов потребителей повлекли за собой с одной стороны - ужасные последствия, а с другой – вынудили предпринимателей активнее работать головой и находить творческие пути решения многих экономических задач. Одним немаловажным итогом протекания процессов, описанных выше, стало то, что необходимость расширения спектра применяемых систем и методов управления и оптимизации производства была осознана и российскими бизнесменами.

Таким образом, Российские предприниматели стали всё больше обращаться к опыту и наработкам зарубежных коллег, которые, в свою очередь, уже испытали все применяемые ими системы на своей фирме, а, значит, успели отсеять лишние звенья и элементы управления, оставив самые эффективные и доработанные. Однако эффективность применения любой системы управления предприятием зависит не только от количества потраченных на ее разработку и усовершенствование лет и ресурсов, но, как ни странно, и от менталитета народа, применяющего данную систему. Не стал исключением и процесс внедрения на российские предприятия японской системы 5S.

Обратимся к тому, что пишет Масааки Имаи в книге Гемба кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества: «В японском языке слово «кайдзен» означает «непрерывное совершенствование». Исходя из этой стратегии, в процесс совершенствования вовлекаются все — от менеджеров до рабочих, причем ее реализация требует относительно небольших материальных затрат. Философия кайдзен предполагает, что наша жизнь в целом (трудовая, общественная и частная) должна быть ориентирована на постоянное улучшение. Эта мысль настолько естественна и очевидна для многих японцев, что они следуют ей, совершенно не задумываясь!» Теперь стоит только обратить внимание на менталитет и основные принципы, которыми руководствуются рядовые сотрудники в России, чтобы увидеть огромную разницу в мотивационных силах, которые движут работниками.

Но прежде чем начать разбирать особенности «столкновения» японской системы 5S с трудовым настроем и менталитетом российских рабочих, стоит сразу пояснить, что «менталитет» в данной статье ни в коем случае не подразумевает под собой сборник стереотипов о гражданах, проживающих на территории РФ. Основной же целью выделения понятия «менталитет» в данной статье является желание наглядно продемонстрировать, где и каким образом культурное несовпадение может помешать решению вполне конкретных экономических и управленческих задач.

Так же, сразу стоит заметить, что дальше речь пойдет о прогнозируемых реакциях большинства работников на тот или иной принцип. Невозможно исключить и тот случай, при котором рассматриваемая система идеально вольется в управленческую систему предприятия, и работники воспримут эту идею с радостью. Но в аналитической работе оперируют прогнозами, рассчитанными на большинство людей, с целью повышения точности прогнозирования и правильности выводов.

Система «5S» подразумевает систему организации и рационализации рабочего места. Внедрение и использование системы представляет собой постоянное следование 5 принципам данной системы. Подробнее рассмотрим каждый принцип, описав, как это будет происходить (или не будет) с учетом менталитета российских рабочих.

1 принцип – Сортировка. Все материалы, оборудование и инструменты сортируют на «нужные всегда», «нужные иногда» и «ненужные», соответственно, первые лежат на виду, вторые чуть подальше, а третьи вовсе убираются с рабочего места.

Как, вероятнее всего, это произойдет на российском предприятии? В процессе разделения инструментов по группам, лишь малая часть попадет в категории «нужные иногда» или «ненужные». Это может быть связано либо с плановыми ЧП на предприятии, как бы нелепо это не звучало, происходящими с некой периодичностью, либо с желанием работника «оставить все как есть, потому что так удобнее, и вообще рабочая атмосфера».

2 принцип – Аккуратность (содержание порядка). Организация хранения необходимых вещей, которая позволяет быстро и просто их найти и использовать.

Как, вероятнее всего, это произойдет на российском предприятии? Несоблюдение принципа ввиду чрезмерной загруженности многих работников, возможно, даже не своими прямыми обязанностями, вследствие чего – нехватка времени на организацию хранения вещей.

3 принцип – Уборка (соблюдение чистоты). Соблюдение рабочего места в чистоте и опрятности.

Как, вероятнее всего, это произойдет на российском предприятии?

Отказ работников от данного требования, продиктованный мыслями «Я – инженер, а не уборщик. Либо доплачивайте по ставке уборщицы, либо оставляем всё, как есть».

4 принцип – Стандартизация. Этот принцип требует формального закрепления правил содержания рабочего места, технологии работы и других процедур.

Как, вероятнее всего, это произойдет на российском предприятии? Исходя из логики, невыполнение первых трех принципов сводит реальную пользу от их формального закрепления на бумаге к нулю. Либо этот процесс пройдет принудительно, под давлением начальства, что тоже плодотворно не сказывается на эффективности работы всей системы 5S.

5 принцип – Формирование привычки (совершенствование). Воспитание привычки точного выполнения правил, процедур и технологических операций.

Как, вероятнее всего, это произойдет на российском предприятии? Побочные правила, то есть не регламентирующие конкретно технологический процесс, тем более – продиктованные «сверху», затрагивающие организацию личного времени и перечень указаний, как следует себя вести, обычно воспринимаются российским работником «в штыки», как попытка начальства «разобраться в том, что начальство не понимает». Это предположение подтверждается в статье «Отчет об исследовании эффективности системы 5S (The Very Best of 5S), подготовленный Консультантами Anthony Manos & Jennifer Molski из «5S Supply» в 2011 году. Вот, что пишут ее авторы: «Как правило, на начальном этапе уровень сотрудничества работников предприятия для внедрения инициативы организации рабочих мест довольно низкий, причем наибольшее сопротивление происходит от руководителей производственных подразделений и мастеров».

Разобрав конкретно каждый принцип и процесс его внедрения и осуществления на российских предприятиях, можно подумать, что система 5S неприменима на практике, но это далеко не так. Данные прогнозы, основанные на особенностях менталитета рабочих в РФ и общих настроениях и традициях в трудовых коллективах, лишь показывают, что внедрение данной системы невозможно не только без адаптации самой системы к менталитету и особенностям рабочих, но и без подготовки рабочих к внедрению системы. Основное различие в трудовых настроениях Японии и России в том, что в Японии фирма – это семья, а, значит, каждый, работая на фирму, работает на себя. В России же работа на предприятии является лишь средством заработка, а основные негласные правила, привычки и традиции, которые есть в фирме, сформированы коллективным бессознательным.

А, значит, что прежде чем внедрить систему 5S на российское предприятие, нужно не только адаптировать систему, но и максимально

настроить коллектив. И даже не столько нужно стимулировать работников, сколько создать ореол важности вокруг тех привычек, к которым им придется привыкнуть. Мотивация деньгами хороша до тех пор, пока количества этих денег не хватит, чтобы работник мог сесть и задуматься: «А для чего мне всё это?», соответственно, нужно искать подходы к более глубоким побудительным мотивам, не забывая про естественный человеческий эгоизм, который с течением времени и накоплением традиций особо обострился на российских предприятиях, которые работники еще не скоро начнут считать своей «второй семьей».

Данилов Р.В.

студент

Швецова Е.В.

доцент, студент 3го курса

Самарский Государственный Экономический Университет

Россия, г. Самара

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И НОРМАТИВНОСТЬ КАК МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ведение успешного бизнеса в условиях современного рынка основывается на нескольких постулатах: сделай узнаваемым свой бренд, обрости клиентской базой и снижай себестоимость товара. При грамотном выполнении данных, вполне логичных, советов с большой долей вероятности благосостояние владельца данного бизнеса будет расти, а компания – процветать. Если первым вопросом занимается отдел маркетинга, вторым – коммерческий отдел, то последним – как раз таки интересующая нас отрасль: логистика (подразумевается отдел логистики, конечно же).

Моделируем ситуацию: наша компания на рынке давно, вполне себе узнаваема, есть постоянные клиенты, периодически продажи растут, периодически падают (не сезон, например) – в общем, стандартная ситуация. В определенный момент времени маркетинговый и коммерческий отделы пополняются новыми талантливыми сотрудниками, которые в короткий промежуток времени поднимают уровень узнаваемости товаров компании и находят новые крупные рынки сбыта. Объемы продаж растут, но прибыль почему-то нет. Вопрос: почему?

Ответ: неготовым оказался отдел логистики; мощностей, имеющихся на предприятии, не хватает, объемы отгружаемой/принимаемой продукции велики и далеки от оптимальных, сотрудники вынуждены принимать решения быстро без глубокого анализа и поиска наиболее выгодных условий, чтобы выполнить в срок поставленные задачи. На лицо – рост издержек, следовательно, увеличение себестоимости, и далее – уменьшение прибыли и уровня рентабельности предприятия. Говоря образно, можно представить компанию в виде корабля, целью которого является наиболее

быстрое преодоление моря. Каким бы отличным не был попутный ветер, с дырявыми парусами далеко не уплыть. А если еще проще – то не важно, насколько обширна или мала клиентская база предприятия и насколько узнаваем товар на рынке. Предприниматель должен быть готов к самому беспросветному кризису, и даже во время него получать прибыль, благодаря низкой, а в идеальном варианте - постоянно снижающейся себестоимости.

Исходя из вышесказанного, процесс снижения себестоимости продукции актуален как для производителей брендовых товаров, так и для тех компаний, кто только вышел на рынок. Открытым остается другой вопрос: каким образом снижать себестоимость продукции? При рассмотрении формулы цены товара, становится очевидно, что следует делать упор на снижение переменных издержек, так как непосредственно от процесса производства и доведения товара до потребителя зависит величина переменных издержек, которая будет включена в стоимость конечной продукции. В свою очередь, величину переменных издержек можно уменьшить несколькими методами: сокращением объемов производства, внедрением новых технологий и увеличением мощностей либо увеличение полезного использования материальных ресурсов, т.е. рационализация процесса их использования. Очевидно, что последний вариант предпочтительнее для реализации отделом логистики и сервисным службам.

Однако, процесс эффективного уменьшения издержек и снижения себестоимости продукции за счет увеличения рациональности использования материальных ресурсов невозможен при обособленном использовании только лишь одного метода увеличения полезного использования материальных ресурсов. Это обусловлено тем, что процесс использования материальных ресурсов хоть и делится на функциональные задачи (закупки, складирование и т.д.), которые по отдельности изучаемы и оптимизируемы, но как процесс – неделим, и нуждается в комплексном изучении, при котором использование только лишь одного метода оптимизации имеет слишком высокую вероятность ошибки в принятии управленческих решений, что связано с низкой точностью оценки процесса использования материальных ресурсов со стороны одного метода.

В связи с этим необходимо выделить взаимосвязанное единство методов оптимизации процесса использования материальных ресурсов.

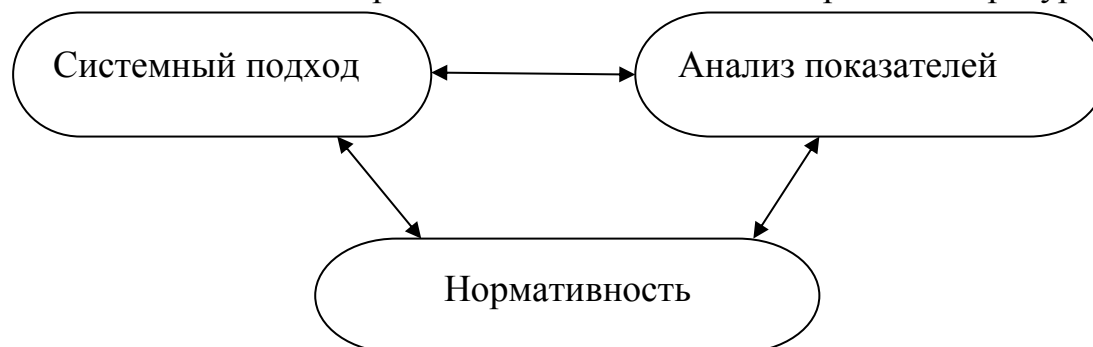
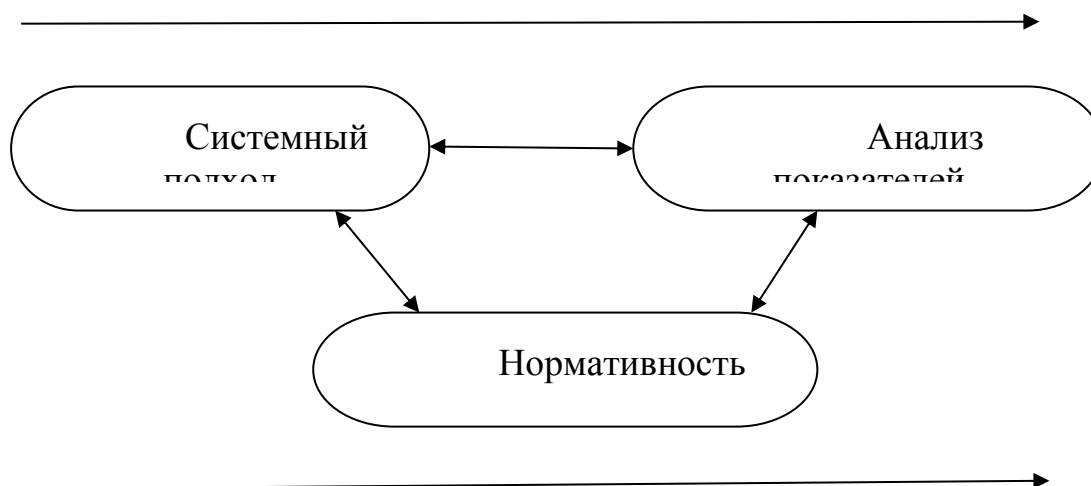


Рис. 1. Триединство рационального использования мат.ресурсов

Системный подход в изучении вопроса повышения эффективности процесса использования материальных ресурсов неотделим от анализа показателей, наблюдаемых в процессе использования материальных ресурсов и планируемых показателей, и от установления и контроля за выполнением нормативов по выполнением или производству услуг и товаров.

Постоянный контроль над выполнением этих методов позволит уменьшить количество проблем, возникающих в процессе использования материальных ресурсов, а так же минимизировать последствия этих проблем. Однако, в условиях современного рынка необходимо дополнить данное триединство неотделимыми от него процессами, без которых в нынешней ситуации невозможна эффективная работа предприятия.

Стандартизация нормативов и комплектующих



Анализ и учет динамики изменений внешних факторов

Рис. 2. Триединство рациональности в условиях современного рынка

В настоящее время мало отслеживать и контролировать процессы только внутри организации. Динамика развития и изменения внешних факторов, которые либо косвенно, либо напрямую влияют на предприятие или на область, в которой предприятие работает, с каждым годом приобретает все больший вес в оценке управленческих решений.

Мировая интеграция и увеличение объемов потребления и качества сервисного обслуживания диктуют взаимозаменяемость комплектующих и персонала разных отделов (цехов) в целях увеличения темпа производства и минимизации потерь при поломке оборудования или увольнения сотрудников. Максимально возможная стандартизация – тот фактор, без учета и осуществления которого в современных условиях невозможно принятие грамотных управленческих решений, а, значит, и увеличение эффективности процесса использования материальных ресурсов, что

повлечет за собой увеличение издержек, себестоимость, и как следствие – уменьшение рентабельности предприятия.

Подводя итоги, следует отметить, что в современных условиях рынка одним из важнейших условий получения конкурентного преимущества является именно взаимодействие на всех уровнях предприятия. Будь это взаимодействие методов в работе одного отдела, отделов внутри подразделений или взаимодействие подразделений внутри фирмы. Только в таком случае и работа во внешней среде сможет стать взаимосвязью с последней.

Доронина А.О.

студент 4 курса

факультет «Экономика и управление»

Езангина И.А., к.э.н.

доцент

кафедра «Экономика и финансы предприятий»

Волгоградский государственный технический университет

Россия, г. Волгоград

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ЗАЕМЩИКА РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ

В работе обозначены ключевые пути развития банковской деятельности по направлению оценки кредитоспособности заемщика – юридического лица. Особое внимание уделено совершенствованию действующей нормативной базы, оптимизации единой базы заемщиков, расширению сферы деятельности рейтинговых агентств, адаптации и дальнейшему внедрению в банковскую практику известных интегральных методик, финансовых ковенант, технологий сбалансированной системы показателей и операционной прибыли

8. Ключевые слова: банковский кредит, кредитоспособность, кредитный рейтинг, ликвидность активов, кредитное бюро, рейтинговое агентство

IMPROVING ASSESS THE CREDITWORTHINESS OF POTENTIAL BORROWERS RUSSIAN BANKS

The paper outlines the key ways of development of banking activities towards evaluating borrower - legal entity. Particular attention is paid to the improvement of the existing regulatory framework, optimize unified database of borrowers, expand the scope of activities of credit rating agencies, adaptation and further implementation in banking practice known integral techniques, financial covenants, technology Balanced Scorecard and operating profit

Keywords: bank loan, credit worthiness, credit rating, liquidity of assets, a credit bureau, the rating agency

Проведенное исследование практической деятельности российских

банков в части управления кредитным процессом, а также организационных проблем оценки кредитоспособности потенциального заемщика, позволило обозначить ключевые пути развития банковской деятельности по данному направлению.

Представляется необходимым создание и утверждение единой нормативной базы для определения финансового состояния предприятий (при содействии Минэкономразвития России, Банка России, Ассоциации российских банков) и системы периодически публикуемых рейтингов надежности и кредитоспособности предприятий.

В дополнение целесообразно создать единую базу предприятий, разделив их на группы в соответствии с региональными и отраслевыми особенностями, и на основании данной базы рассчитать оптимальное значение финансовых коэффициентов. Это помогло бы ускорить процесс выдачи кредита и облегчило бы саму процедуру оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков. Расчет оптимальных финансовых показателей необходим и самим предприятиям для оценки текущей деятельности и ее постоянного мониторинга. Значения финансовых коэффициентов могли бы послужить для предприятий ориентиром при развитии деятельности и сравнительным показателем по отношению к организациям из аналогичной отрасли.

Совершенствование стандартизированного подхода оценки кредитоспособности заемщика в России должно идти по пути расширения сферы деятельности рейтинговых агентств. Как показывает практика, возможности мировых агентств в России существенно ограничены стоимостью их услуг, поэтому представляется целесообразным создание специальной организации, финансируемой за счет государственного бюджета, которая занималась бы присвоением кредитных рейтингов, в том числе в целях соблюдения требований Базельского комитета. Функции могут быть возложены, например, на департаменты Банка России.

Считаем, что для эффективной оценки кредитоспособности банкам необходимо также учитывать значимость кредита, диверсификацию бизнеса, индивидуальные особенности и экономику заемщика, определять взаимное влияние кредитоспособности экономических субъектов и цикличности развития экономики. Отсутствие анализа сценариев развития событий в экономике клиента, разнообразных моделей поведения банка при возникновении неблагоприятных событий не позволяет правильно рассчитать последствия кредитования. В качестве одного из вариантов повышения надежности оценки потенциальных заемщиков предлагаем ввести в кредитный процесс дополнительные роли «внутреннего аудитора» (независимого оценщика кредитуемой сделки), а также создание системы управления залогами.

Применение зарубежных методик анализа кредитоспособности затруднено из-за их недостаточной адаптированности к современным

условиям развития российской экономики, существенных различий в информационном обеспечении анализа и межстрановыми различиями в деятельности заемщиков. Но их частичное использование поможет снять многие проблемы в этой сфере. Сегодня в банках уже запущены пилотные проекты, содержащие зарубежные принципы с учетом общероссийских тенденций оценки кредитоспособности заемщика. Наиболее часто встречаются: американские модели; модели оценки вероятности дефолта заемщиков; системы конвейерного кредитования и кредитных фабрик; рейтинговые модели оценки заемщика.

В последние годы в банковской практике в процессе оценки платежеспособности и кредитоспособности заемщика стало широко использоваться понятие «ковенанты». Ковенантом называют договорное обязательство, которое заемщик дает кредитору. В настоящем исследовании подчеркиваем важность развития финансовых ковенант, предполагающих обязательства заемщика поддерживать некоторые финансовые показатели на определенном уровне в течении срока действия кредита. Источником информации для расчета является консолидированная финансовая и управленческая отчетность.

Среди финансовых ковенант предлагаем сохранить использование стандартных финансовых коэффициентов ликвидности, доходности и рентабельности, а также индикаторы уровня задолженности, которые используются в финансовом анализе, например: чистая стоимость материальных активов и коэффициент привлеченных средств.

С другой стороны, в оценке кредитоспособности банкам предлагается расширить использование методологии анализа на основе EBITDA (операционная прибыль до процентов, налогов и амортизации) [24, с.69]. Его следует рассчитывать на основании качественных и неискаженных бухгалтерских данных, - из финансовой отчетности, составленной в соответствии с МСФО. В результате на основе показателя EBITDA рассчитываются коэффициенты, характеризующие долговую нагрузку предприятия «Долг/EBITDA», «EBITDA/чистые проценты к уплате». Показатель отношения долга к EBITDA – показатель долговой нагрузки на организации, ее способности погасить имеющиеся обязательства (платежеспособности).

В кредитные отношения с корпоративными клиентами следует в качестве финансовых ковенант внести применение технологий сбалансированной системы показателей (ССП). ССП позволяет отследить параметры: роста доходов, перечень клиентов, его обеспечивающих, ключевые бизнес-процессы, на развитии которых должна сосредоточиться компания, направления инвестирования, развитие внутренних систем компании, корпоративной культуры.

Наконец, в действующих методиках анализа кредитоспособности акцент делается на расчет коэффициентов. Отраслевое положение компании,

рыночная позиция, продолжительность функционирования предприятия, его конкурентоспособность, не учитываются. Напротив, комплексные модели учитывают одновременно количественные и качественные характеристики кредитоспособности корпоративных клиентов. В этой связи приоритетно внедрение в практику кредитного процесса методик «6С», CAMPARI, PARSEK, методики Ассоциации российских банков (АРБ).

Таким образом, методика оценки кредитоспособности заемщика является значимой составляющей кредитной политики любого банка. Важным этапом совершенствования кредитной политики банка является постоянная адаптация методик оценки кредитоспособности клиентов к экономическим условиям. Адекватность и объективность оценки кредитоспособности клиента имеют значение как на этапе рассмотрения заявки на выдачу кредита, так и во время дальнейшего сопровождения кредита.

Использованные источники

1. Доронина А.О. Езангина И.А. Направления совершенствования методологической базы оценки кредитоспособности предприятия в российской банковской системе / Экономическая безопасность России и стратегии развития её регионов в современных условиях : сб. науч. тр. междунар. науч.-практ. конф. (г. Волгоград, 6-9 окт. 2015 г.). Часть 1 / редкол.: А.В. Копылов (отв. ред.) [и др.]; Минобрнауки РФ, ВолгГТУ, РФФИ. - Волгоград, 2015. - С. 62-65.
2. Езангина И.А. Межфирменный стратегический альянс в системе конкурентных отношений бизнеса // Научное обозрение. 2012. № 4. С. 464-469.
3. Езангина И.А. Преимущества воспроизводства корпоративного капитала в интегрированных структурах бизнеса // Молодой ученый. – 2012. – №11. – С. 157–160.
4. Езангина И.А., Тимофеева Ю.С. Финансовые кластеры российских банков: актуальные аспекты// Молодой ученый. 2015. № 6 (86). С. 401-406.
5. Лоренц А.Э. Проблемы оценки кредитоспособности корпоративных клиентов коммерческими банками в рамках организации кредитного процесса // Современные научные исследования и инновации. - 2016. - № 2 (58). - С. 440-443.
6. Хлестова К.С. Необходимость совершенствования методики оценки кредитоспособности заемщика с применением технологий сбалансированной системы показателей // Бизнес и общество. – 2014. – № 1. – С.2-9.
7. Чернышова О.Н. Фёдорова А.Ю., Черкашнев Р.Ю. Совершенствование методов оценки качества потенциальных заемщиков кредитными организациями: современный опыт // Социально-экономические явления и процессы. - 2015. - № 8. - С. 152-161.

Еськова Т.В.
студент 1 курса магистратуры
факультет «Учета и финансов»
Щедрина И.Н., к.э.н.
доцент
кафедра «Учета и финансов»

ФГБОУ ВО «Курский государственный университет»
Россия, г. Курск

ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ

Совершенствование процесса управления инвестиционной привлекательностью корпорации нацелено на решение выявленных проблем управления инвестиционной привлекательностью и учитывает недостатки существующих теоретических и практических подходов к управлению инвестиционной привлекательностью, прежде всего изучения факторов привлекательности, поведения инвесторов, отсутствие стратегического планирования управления инвестиционной привлекательностью, ограниченность оцениваемой сферы факторов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, балльная оценка, степень риска, методика оценки инвестиционной привлекательности, финансовое состояние.

Process improvement of investment attractiveness of corporations is aimed at solving the problems identified investment appeal management and takes into account the shortcomings of the existing theoretical and practical approaches to the management of investment attractiveness, especially the study of the attractiveness factors, investor behavior, lack of strategic investment attractiveness of management planning, the limited scope of the evaluated factors.

Keywords: investment attractiveness, numerical score, the degree of risk, methods of evaluation of investment attractiveness, financial condition.

Реализация процесса управления инвестиционной привлекательностью предприятий требует не только выявления и анализа требований инвесторов к инвестиционно-привлекательным предприятиям, систематизации факторов инвестиционной привлекательности, но и разработки алгоритма управления, раскрывающего последовательность действий предприятия, нуждающегося в инвестициях, при поиске инвестора.

Последовательную разработку и выполнение мероприятий по изучению и поиску инвестора, формированию инвестиционного предложения, можно разделить на следующие этапы [3, с.40]:

Первый этап алгоритма – маркетинг на товарном рынке, в том числе оценка конкурентоспособности корпорации. В данном случае предприятие,

изучая и прогнозируя потребительский спрос, моделирует способы его удовлетворения с помощью различного товарного предложения.

Второй этап алгоритма – определение потребности во внешних инвестициях. Для реализации стратегии маркетинга и достижения конкурентоспособности в рамках стратегии развития предприятия разрабатывается инвестиционная политика, описывающая цели расходования средств, объем, срок привлечения.

Третий этап – маркетинг на рынке инвестиций, в том числе анализ рынка инвестиций, исследование требований внешних инвесторов к инвестиционно-привлекательным предприятиям, исследование процедуры принятия инвестором управленческого решения в области инвестирования.

Четвертый этап – анализ возможностей удовлетворить требования внешних инвесторов, отбор возможных категорий внешних инвесторов. На основе факторов инвестиционной привлекательности предприятию необходимо провести оценку собственной инвестиционной привлекательности с целью выявления возможностей удовлетворить требования внешних инвесторов и отбора возможных типов инвесторов.

Пятый этап – формирование «портрета» потенциального инвестора. «Портрет» инвестора включает: объем инвестиций, который инвестор готов инвестировать, срок вложения инвестиций, отношение к риску, инвестиционные инструменты, величину ожидаемой доходности инвестиций, цели инвестирования.

Шестой этап – определение соответствия инвестиционной привлекательности требованиям инвесторов. Результаты оценки факторов инвестиционной привлекательности сравниваются с критериями факторов инвестиционной привлекательности конкретного типа инвестора.

Седьмой этап – разработка инвестиционного предложения предприятия с учетом требований потенциального инвестора. В инвестиционном предложении необходимо акцентировать внимание на наиболее важных для данного типа инвестора факторах инвестиционной привлекательности.

Восьмой этап – разработка и реализация программы связей с инвесторами. Предприятие начинает активно воздействовать на потенциального внешнего инвестора с целью информирования и стимулирования выбора инвестором данного предприятия в качестве объекта инвестиций.

Девятый этап – согласование взаимных ожиданий. При установлении контакта инвестора и предприятия, нуждающегося во внешних инвестициях и предлагающего инвестору инвестиционное предложение, важно согласование взаимных ожиданий. В случае согласования взаимных ожиданий инвестора и предприятия-объекта инвестиций инвестор принимает окончательное решение о выборе предприятия в качестве объекта вложения средств и осуществляется переход на следующий шаг –

заключение договора с инвестором.

Таким образом, предлагаемый алгоритм управления инвестиционной привлекательностью позволяет не только раскрыть последовательность действий предприятия, нуждающегося в инвестициях, при поиске инвестора, но и разработать мероприятия по изучению и поиску инвестора, формированию инвестиционного предложения, согласованию взаимных ожиданий [4,с.160].

Таблица 1 – Обобщенные мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности предприятия

Финансовое состояние предприятия с учетом его инновационной активности	Инвестиционный риск	Мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности
Высокое	Низкий	Инвестиционная привлекательность высокая, не требуется никаких мероприятий по ее повышению.
	Средний	Средняя инвестиционная привлекательность является приемлемой для инвесторов, рекомендуется акцентировать внимание на поддержание средств управления риском в рабочем состоянии.
	Высокий	Рекомендуется провести улучшения в средствах управления риском, чтобы риск был снижен до приемлемого уровня, или сузить круг потенциальных инвесторов до венчурных.
Среднее	Низкий	Организации следует держать под контролем свое финансовое состояние, отслеживать все происходящие изменения.
	Средний	Организации необходимо провести мероприятия, которые позволяют убедиться, что средства управления риском поддерживаются в рабочем состоянии или направить дополнительные средства на устранение слабых позиций в финансовом состоянии.
	Высокий	Необходимы срочные меры по достижению приемлемого уровня риска, либо следует улучшить финансовое состояние организации до высокого уровня и начать работать с венчурными инвесторами.
Низкое	Низкий	Необходимо провести детальный анализ, выявить слабые стороны, провести ряд мер по увеличению отстающих показателей.
	Средний	Необходим как ряд мер по повышению финансового состояния организации хотя бы до среднего уровня, так и улучшения в средствах управления риском.
	Высокий	Предприятие инвестиционно непривлекательно. Повышение инвестиционной привлекательности возможно лишь за счет качественных изменений в системе управления и производства, в частности в переориентации производственного процесса на удовлетворение потребностей рынка, что позволит повысить ее имидж на рынке и сформировать новые либо развить имеющиеся конкурентные

		преимущества

На основе представленного алгоритма рассмотрим усовершенствованную методику подхода к оценке инвестиционной привлекательности предприятия с учетом её инновационной активности и рисков инвестирования. Данная методика основывается на зависимости уровня инвестиционной привлекательности организации от ее финансового состояния. На первом этапе предлагаемого методического подхода проводится оценка финансового состояния организации с учетом ее инновационной активности по следующим пяти блокам: оценка финансовой устойчивости, оценка ликвидности, оценка рентабельности, оценка деловой активности (оборачиваемости), оценка инновационной активности. Выбор данных критериев обусловлен влиянием их на финансовое состояние организации [2,с.125].

После определения количественной оценки финансового состояния предприятия с учетом его инновационной активности и определения степени инвестиционного риска необходимо их соотнести. Для удобства следует разработать матрицу определения инвестиционной привлекательности корпорации [1,с.202]. На основе разработанной матрицы можно обобщить мероприятия по повышению инвестиционной привлекательности предприятия на основе соответствия финансового состояния предприятия с учетом инновационной активности и инвестиционного риска в соответствии с мероприятиями по совершенствованию методического подхода к оценке инвестиционной привлекательности предприятия, представленного в таблице 1.

Таким образом, рассмотренная методика дополнена оценкой инновационной активности по коэффициентам и оценкой инвестиционного риска экспертным методом по балльной системе и позволяет определить инвестиционную привлекательность как с позиции инвестора, так и с позиции руководства предприятия.

Использованные источники:

1. Жуков, М.Ю. Методика оценки инвестиционной привлекательности предприятий и групп предприятий [Текст] / М.Ю. Жуков. // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета. – 2011. – № 4 (30). – С. 200-204.
2. Зяблицева, Я.Ю. Совершенствование методического подхода к оценке инвестиционной привлекательности организации [Текст] / Я.Ю. Зяблицева. // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 12 (110). – С. 123-127.
3. Калачева, А.Г. Оценка инвестиционной привлекательности страны как внешнего фактора инвестиционной привлекательности предприятия [Текст] / А.Г. Калачева. // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. – 2015. – № 11-2. – С. 38-42.
4. Ларионова, О.В. Анализ существующих методик оценки инвестиционной

привлекательности предприятия [Текст] / О.В. Ларионова. // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. – 2013. – № 1. – С. 157-162.

Жемиря Д.В.
студент

магистерская программа «Логистика»
Тольяттинский Государственный Университет
Россия, г. Тольятти

СООТНОШЕНИЕ ТЕРМИНОВ

«ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА» И «ЦЕПЬ ПОСТАВОК»

В данной статье рассматривается вопрос соотношения терминов «логистическая система» и «цепь поставок», понимание и верное использование которых непосредственно играет важную роль как в развитии научного понимания логистических процессов, так и в эффективности коопераций отечественных и иностранных специалистов, где прикладное использование терминов непосредственно влияет на взаимопонимание участников

Ключевые слова: логистика, управление качеством, логистические активности качества, транспортная логистическая стратегия, логистическая система, цепь поставок.

This article covers correlation in terms «logistic system» and «supply chain». Understanding and correct use of the terms plays an important role in the development of scientific understanding of the logistics processes. As well as it influence directly efficiency of cooperation of Russian and foreign experts, where applied use of the terms have impact on the mutual understanding of the participants.

Keywords: logistics, quality management, logistics activity quality, transport logistics strategy, logistic system, supply chain.

Первым шагом в любом анализе является определение терминологии. Без четкого понимания используемых лексем невозможно провести исследование. Для того чтобы в полной мере определить место «транспортной логистической системы» в логистике необходимо дать определение системы в самом общем понимании и сузить данное определение до более узкой специализации.

Само слово «система» было образовано от др.-греч. σύστημα — целое, составленное из частей; соединение. Термин применяется в практически всех сферах деятельности человека. Как в точных, так и в гуманитарных науках понятие имеет схожее понимание. К основным свойствам системы:

1) система включает несколько составляющих,

- 2) составляющие системы организованы и взаимосвязаны,
- 3) внесение какого-либо изменения в систему закономерно отражается на всех ее составляющих.

Логистическую систему необходимо рассматривать как сужение понятия «система» до рамок конкретной области – логистики. В российской науке встречаются следующие определения данного термина:

- Логистическая система - адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции, или операции, состоящая из подсистем, имеющая развитые связи с внешней средой. [9]

- Логистическая система - адаптивная (самонастраивающаяся или самоорганизующаяся) система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции и логистические операции, состоящая, как правило, из нескольких подсистем и имеющая развитые связи с внешней средой”. [8]

- Логистическая система - сложная организационно завершенная (структурированная) система, которая состоит из элементов-звеньев (подсистем), взаимосвязанных в едином процессе управления материальными и сопутствующими потоками, причем задачи функционирования этих звеньев объединены внутренними целями организации и (или) внешними целями. [7]

- Логистическая система – это динамическая, открытая, стохастическая, адаптивная сложная или большая система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции, например, промышленное предприятие, территориально-производственный комплекс, торговое предприятие и т.д. ЛС, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой. [4]

В зарубежной литературе понятие логистической системы используется крайне редко, чаще этот термин (logistic system) употребляется как синоним общему пониманию логистики. Понимание же близкое российской науке иностранные ученые вкладывают в термины «логистическая цепь» (logistic chain) и, еще более употребительный, «цепь поставок» (supply chain). Рассмотрим эти понятия подробнее:

- Business Dictionary:
 - Логистическая цепь – все последовательные шаги, составляющие логистический процесс в определённой среде или индустрии. [6]
 - Цепь поставок – единая сеть организаций, напрямую или косвенно взаимосвязанных и взаимозависимых в обслуживании одного потребителя или клиента. Сеть включает поставщика сырья, производителя, который перерабатывает сырье в продукт, склады, где хранятся материалы, центры дистрибуции, которые распределяют продукт между точками розничных продаж, и точки розничных продаж, которые доставляют продукт до конечного потребителя. Цепь поставок лежит в основе цепи приращения стоимости, т.к. без них производители не смогли бы удовлетворить

потребности потребителя в сроки, временные рамки и по цене, желаемые потребителем. Производители конкурируют друг с другом именно на уровнях целой цепи поставок, т.к. никакие усовершенствования в работе самого производителя не могут компенсировать в полной мере недостатки цепи поставок, которые снижают конкурентоспособность производителя. [6]

- Д. Бенсон и Дж. Уайтхед - Логистическая система - это относительно устойчивая совокупность структурных (функциональных) подразделений компании, а также поставщиков, потребителей и логистических посредников, взаимосвязанных по основным и/или сопутствующим потокам и объединенных единым управлением для реализации стратегического (тактического) логистического плана. [5]

- Lambert - Цепь поставок – это сотрудничество между компаниями, которые выводят на рынок продукт или услугу. [3]

- Chopra, Sunil, и P. Meindl - Цепь поставок состоит из всех действий, прямо или косвенно вовлеченных в процесс выполнения запроса потребителя. Цепь поставок включает не только производителей и поставщиков, но и перевозчиков, склады, розничные торговые точки и самих потребителей. [1]

- R. Ganeshan и T.P. Harrison - Цепь поставок – это сеть производственных мощностей и вариантов распределения, а именно функции закупки материала, переработка данного материала в промежуточный и конечный продукт и распределение данного конечного продукта между потребителями. [2]

Обобщая изложенный выше материал, можно сделать вывод, что общими в определениях логистической системы/цепи поставок являются следующие ее характеристики: 1) это некая система/сеть, 2) которая состоит из взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, 3) каждый из которых выполняет определенную логистическую операцию, что в совокупности реализует конкретную логистическую функцию.

Стоит отметить, что иностранные авторы склонны к более конкретному определению: в определении часто встречаются конкретизация элементов системы/цепи (поставщики сырья, производитель продукта/услуги, дистрибьюторы, перевозчики, склады, точка розничной торговли, конечный потребитель) и связей между элементами (упоминаются влияние на стоимость конечного продукта, его конкурентоспособность).

Использованные источники:

9. Chopra, Sunil, and Peter Meindl, 2001, Supply Chain Management: Strategy, Planning, and Operations, Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall, Inc. Chapter 1) 4(

10. Ganeshan, Ram, and Terry P. Harrison, 1995, "An Introduction to Supply Chain Management," Department of Management Sciences and Information Systems, 303 Beam Business Building, Penn State University, University Park, PA published at http://silmaril.smeal.psu.edu/supply_chain_intro.html). 5(

11. Lambert, Douglas M., James R. Stock, and Lisa M. Ellram, 1998, Fundamentals of Logistics Management, Boston, MA: Irwin/McGraw-Hill, Chapter 14) 3(
12. Алесинская Т. В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. – Таганрог : Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – Ч. 3. – 116 с. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://www.aup.ru/books/m193/> (20. 03.2015))
13. Бенсон Д., Уайтхед Дж. Транспорт и доставка грузов. Пер. с англ. М.: Транспорт, 1990. 279 с. 2
14. Бизнесдиксионари [Электронный ресурс]. - Режим доступа: www.businessdictionary.com
15. Логистика и управление цепями поставок. Теория и практика. Основы логистики: учебник / под ред. Б. А. Аникина и Т. А. Родкиной. Москва. 325 с)
16. Родников А.Н. Логистика. Терминологический словарь. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 120.).
17. Транспортная логистика : учебное пособие / Л. Э. Еремеева ; Сыкт. лесн. ин-т. — Сыктывкар : СЛИ, 2013. — 260 с.)

Жульева С.А.
магистрант 1 курса
«Национальный Исследовательский Нижегородский
Государственный Университет им. Н.И. Лобачевского»
Россия, г. Нижний Новгород

МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Аннотация. Статья посвящена способам мотивации персонала в условиях кризиса. Рассмотрены способы удержания ключевых работников и нематериальные мотиваторы для повышения лояльности к компании.

Ключевые слова: мотивация, мотивационный профиль, эффективность работника, нематериальная мотивация.

Мотивация – совокупность процессов, которые побуждают, направляют и поддерживают поведение человека в направлении достижения определенной цели [2, с.21].

Нужно ли вообще мотивировать сотрудников в кризис? Попробуем разобраться.

Существует две позиции руководства предприятий к мотивации персонала в условиях кризиса:

1) В кризисное время сотрудник как никогда заинтересован в работе. Если его что-то не устраивает, он может уволиться и попробовать найти себе «достойную» работу. Но существует риск того, что вообще ничего не найдешь. Поэтому в сознании работников возникает мысль: «Хорошо, что у меня есть хоть какая-то работа и мне все ещё платят зарплату». Вот такая мотивация, точнее ее полное отсутствие.

Это распространенное отношение начальства, особенно в небольших городах, где практически нет работы, а на многих предприятиях задерживают заработную плату.

Однако необходимо помнить, что во время кризиса достаточно поводов для депрессии: рост цен на продукты питания, ЖКХ, топливо и т.д., при этом доходы населения не увеличиваются или даже уменьшаются. Депрессия влияет на работоспособность человека, продуктивность падает. Нужно мотивировать сотрудников к преодолению трудностей. Ценные кадры необходимо стимулировать как в период кризиса, так и в более спокойное время, иначе лучшие сотрудники могут найти альтернативное место работы. Сплочённая команда квалифицированных специалистов – залог успеха и быстрого преодоления кризисной ситуации для предприятия.

С точки зрения управления персоналом кризисная ситуация опасна ещё и тем, что сотрудники теряют уверенность в своем будущем. Из-за отсутствия достоверной информации о реальной ситуации на предприятии и о перспективах ее развития, персонал оказывается вовлечен в обсуждение слухов и разнообразных интерпретаций происходящего, что отражается на его работе.

Этого можно избежать, если персоналу будет известно текущее состояние дел предприятия, возможные варианты развития, что будет предпринимать руководство в том или ином случае. Как говорится: «Предупрежден – значит вооружен». При этом прямой разговор позволит понять сотрудником, что руководство ничего от них не скрывает и надеется на их понимание.

Для понимания ситуации важно, как и каким языком будет она преподнесена работникам. С рабочими нужно излагать ситуацию проще и доступнее, без применения не знакомых им терминов.

2) В связи с финансовыми проблемами и утратой предприятием своих позиций на рынке возможно увольнение квалифицированных кадров по собственному желанию. Без квалифицированных кадров выйти из кризисной ситуации предприятию невозможно.

В связи с этим, необходимо удерживать ключевых работников с помощью своевременного информирования и мотивации.

Перед тем как выбрать способ мотивации работника, необходимо изучить его мотивационный профиль - наиболее или наименее важные для человека потребности [6,с.34].

Существуют опросники, направленные на выявление мотивационного профиля сотрудников. Например, опросник «Мотивационный профиль», авторами которого являются Ш. Мартин и П. Ричи [13,с.12].

В основу теста заложена модель поведения, исследованная специалистами по изучению потребностей человека на рабочем месте, в результате которой авторы описали двенадцать факторов, мотивирующих человека на работу: потребность в четком структурировании работы,

потребность в хороших условиях работы, потребность в социальных контактах, потребность в долгосрочных и стабильных взаимоотношениях, потребность в завоевании притязаний со стороны других людей, потребность в высокой заработной плате, потребность ставить для себя сложные цели, потребность во влиятельности и власти, потребность в разнообразии и переменах, потребность быть креативным, потребность в совершенствовании и личностном росте, потребность в ощущении востребованности [13,с.34].

Мотивационный профиль позволяет получить представление о типах сотрудников, что существенно увеличивает рациональность использования кадрового ресурса на местах. Полученную при помощи опросника информацию специалисты по персоналу с успехом используют для постановки цели и удовлетворения потребностей в отношении каждого конкретного сотрудника.

Потребность в хорошем заработке в мотивационном профиле работника далеко не всегда находится на первом месте. Более того, зная мотивационный профиль сотрудника, в условия кризиса данную потребность можно заменить другими мотиваторами, отнюдь не являющимися материальными.

Мотивационный профиль работника в основном состоит из трех потребностей, к удовлетворению которых он стремится на работе [3,с.8]. Наглядно это показано на рис.1.

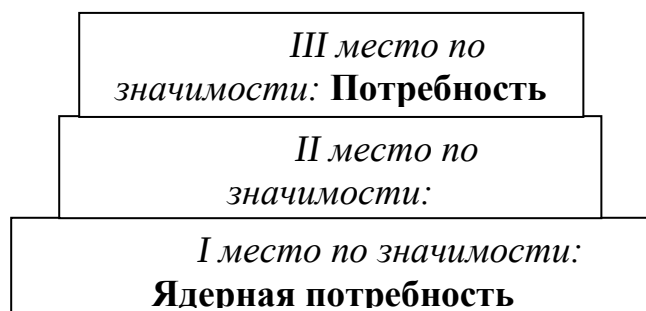


Рисунок - Потребности по их значимости для работника

Многообразие мотивационных профилей у людей возникает в двух случаях: при наличии разных потребностей у различных сотрудников и при выстраивании тех или иных потребностей в разные приоритетные «цепочки» (профили).

Ядерная потребность является самой важной для конкретного человека. Она представляет собой то, что он хочет в настоящий момент больше всего, без чего человек не может жить, что ему нужно получить срочно и обязательно [3,с.14].

Рассмотрим все уровни потребности на примере работника Иванова Ивана Ивановича.

Ядерной потребностью Иванова Ивана Ивановича является

самореализация за счет интересной и творческой работы. Такая потребность имеет значение в течение нескольких лет, а, возможно, на протяжении всей жизни специалиста. Менее продолжительное время ядерной потребностью для сотрудника являются деньги, они важны в период создания семьи и материального благополучия.

Компенсирующая потребность представляет собой то, что хочет человек, ему это нужно, но его желание не такое приоритетное, как желание относительно удовлетворения первой, ядерной потребности [3,с.18]. У компенсирующей является потребность в обучении или в работе в сплоченной команде.

Фоновая потребность представляет собой то, что интересно для него, это может быть важным, но в списке его приоритетов фоновая потребность третья [3,с.21]. У Иванова фоновой потребностью является желание работать в красивом офисе или в офисе, расположенном сравнительно близко от дома, что означает меньшие временные затраты на дорогу.

Важно помнить, что приоритеты ядерной, компенсирующей и фоновой потребностей индивидуальны для каждого работника.

Так, для Иванова главное — самореализация в интересной, творческой работе. На первом месте также для этого сотрудника стоят деньги (ежемесячный или годовой доход). При этом ему важно иметь возможность непрерывного образования и работать в сплоченном коллективе. Кроме того, было бы хорошо, если бы офис компании был современным и находился сравнительно недалеко от дома.

Ядерные потребности, такие как потребность в самореализации, интересной деятельности и достойной оплате труда, должны быть базовыми мотиваторами при построении персональной мотивации ключевого специалиста, что будет способствовать его лояльности и мотивированности в течение трех–пяти и более лет работы в компании [9,с.56].

Если организация работает в условиях кризиса, то знание мотивационного профиля ключевого сотрудника является особенно полезным. Как правило, в период кризиса компания сокращает расходы на персонал, и скорее всего ядерная потребность Иванова в достойной оплате не может быть удовлетворена. Чтобы сотрудник не ушел из фирмы и не снизил свою эффективность, можно предложить ему интересную работу, поскольку второй ядерной потребностью для него выступает интересная, творческая деятельность. Однако если в период кризиса компания сворачивает инновационные проекты, то именно компенсирующие потребности сотрудника на определенный временной период «сработают» по типу замещения неудовлетворенных ядерных потребностей. Такая замена позволит поддержать эффективность и лояльность работника на протяжении полутора–двух лет.

На втором месте для сотрудника Иванова находятся потребности в обучении и деятельности в консолидированном коллективе. Конечно, в

условиях кризиса фирмы выбирают малобюджетные формы обучения — самообразование, обучение на рабочем месте, внутренние семинары в формате корпоративного университета или учебного центра компании. Из мероприятий, положительно влияющих на сплоченность коллектива, выбирают те, проведение которых является недорогим и стало корпоративной традицией — это празднование дня рождения компании, Нового года, 23 февраля, 8 марта.

Если кризис заставляет компанию туже «затянуть пояс», то обратим внимание на потребности сотрудника Иванова, имеющие фоновый уровень. Это современный, красивый офис, который при этом расположен недалеко от дома. В кризисных условиях экономии финансовых средств данную проблему можно решить при помощи улучшения эргономики и дизайна рабочего места специалиста, что не требует больших затрат. Кроме того, с целью сокращения времени, затрачиваемого на дорогу, можно организовать мобильный, удаленный офис, позволяющий работать дома, используя выделенные интернет-ресурсы и информационные ресурсы компании. Реализация потребностей фонового уровня сохранит высокую эффективность деятельности сотрудника в течение полугода–года, т.е. в период кризиса.

Однако не все так просто. Мотивационный профиль сотрудника меняется. Если в благоприятный период в компании созданы условия для удовлетворения базовых, ядерных потребностей работников, то через какое-то время (от шести месяцев до двух лет) мотивационный профиль может измениться: на первое место перейдут компенсирующие потребности, на второе место — фоновые потребности, а на третьем месте возникнут новые потребности.

Так, у Иванова при удовлетворении потребностей в самореализации, интересной работе и достойной оплате через определенное время ядерной может стать потребность в обучении и приобретении новых компетенций и в работе в команде единомышленников. Для него будут необходимыми дополнительные информационные ресурсы, удобный, эргономичный офис и гибкий график работы. На «освободившемся» третьем месте фоновых потребностей может появиться желание иметь самостоятельность в принятии решений, а также стремление увеличить объем свободного времени, которое можно тратить на отдых и личную жизнь.

Обсудим и другую ситуацию, когда кризис продолжается более двух лет. Мотивационный профиль сотрудника Иванова, работающего в компании в сложных экономических условиях, естественно, тоже будет меняться. Очевидно, специалист будет активно искать способы дополнительного заработка — это потребность ядерного уровня, возникающая в кризисный период. Для решения данной задачи сотрудник может использовать имеющиеся у него умения или пойдет учиться, чтобы получить новые навыки, востребованные в сложное время.

Кроме того, эффективной мотивацией в условиях кризиса будет оплата абонементов в спортклубы, оплата детских садов для детей сотрудников, покупка новогодних подарков для детей сотрудников и т.д. Для организации данные расходы будут не такими значительными, как повышение заработной платы, а сотрудники получают ощущение заботы со стороны руководства.

Так, например, в условиях кризиса работники не могут позволить себе одновременно оплатить годовой абонемент в спортклуб, при корпоративном абонементе существуют скидки и льготные условия.

ООО «Родина» с численностью персонала 50 человек оплатила покупку корпоративных абонементов в спортклуб «Физкульт» на сумму 700000 рублей (14000 руб за абонемент). При этом в течение 6 месяцев из заработной платы работников удерживается по 2333,3 рублей в счет оплаты абонемента. Можно растянуть выплаты до 9 месяцев.

При этом ООО «Родина» не несет дополнительных расходов, а сотрудники ценят участие работодателя.

В случае, когда у компании есть возможность обеспечить малобюджетное обучение сотрудников новым навыкам, то такое мероприятие также повысит их лояльность и мотивацию. Если же такой возможности нет, то необходимо обратить внимание на компенсирующую потребность второго уровня. Нередко в период кризиса в качестве таковой выступает потребность в свободном времени, которое человек может потратить на получение дополнительного дохода. В этом случае есть смысл отпускать людей раньше окончания рабочего дня или использовать формат удаленного офиса, чтобы они могли самостоятельно планировать свое время, успевая поработать и на компанию, и на себя.

Так в крупных компаниях работникам предоставляется несколько дней в месяц, когда они выполняют свою работу на дому – удаленно.

Остановимся подробно на нематериальных способах мотивации персонала в условиях кризиса.

На сегодня существуют разнообразные методы нематериальной мотивации: обучение за счет компании; повышение квалификации; внутренняя ротация кадров; доски и книги почета, рейтинги; корпоративные мероприятия, тимбилдинги, устные поощрения и т.д.

Два пути повышения мотивации персонала, которые представлены в таблице.

Таблица – Нематериальная мотивация персонала на предприятии

<i>Способ мотивации</i>	<i>Что можно сделать</i>	<i>В чем выражается</i>	<i>Недостатки</i>
<i>Поощрение и награждение сотрудников</i>	Проведение конкурсов на звание лучших, а также внутреннее соревнование. Сотрудники должны четко сознавать, - они тоже могут быть лучшими (на его месте должен быть я!), а значит, при должных усилиях и достойных результатах «минуту славы» можно заслужить.	Доска почета с фотографиями и кратким описанием достижений, грамота в рамке или подарочный сертификат небольшого номинала.	Мотивация неэффективна для работников с острой потребностью именно в деньгах, нежелание «выставлять себя и свои достижения напоказ» и просто пресыщенность такого рода стимуляцией. Часто критерии оценки результатов работы сотрудников необъективны или мало проработаны, что влечет за собой непонимание кого, за что и почему награждают.
<i>Развитие и возвращение сотрудников</i>	Повышение квалификации и получение новых знаний и навыков внутри предприятия. В идеальном случае сотрудник не платит за обучение (либо оплачивает его частично). При этом повышается лояльность сотрудника к компании. Специалистами иногда рождаются, но чаще – становятся. Поэтому – либо принимаются специалисты со стороны, либо возвращаются фирмой.	Курсы повышения квалификации, тренинги, семинары и т.д.	Потребности в развитии у сотрудников часто не совпадают с потребностями предприятия, поэтому при формировании программы обучения необходимо четко соблюсти «баланс интересов», чтобы работодатель получил результат, а сотрудник – действительно нужные ему знания и навыки. Если потребности выявлены неверно, то такое обучение (как бы дорого оно ни стоило) не будет эффективным, а значит, затраты предприятия не окупятся.

Рассмотренные в статье способы мотивации персонала в условиях кризиса эффективны и мало затратные. Предприняв подобный комплекс мер по мотивации персонала, руководство предприятия имеет высокие шансы преодолеть кризис без серьезных кадровых и финансовых потерь.

Использованные источники:

1. Варенов А. В., Исаев С. Ю. «Мотивация персонала. Игра или работа»; Речь - Москва, **2012.** - с.
2. Ветлужских Е. А. «Мотивация и оплата труда»; Альпина Паблишер - Москва, 2013. - 273 с.
3. Герчиков В.И., Опарина Н.Н. и др. Мотивация персонала. Методическое пособие; методическое пособие, Москва, 2011.-95с.
4. Ильин Е. П. «Мотивация и мотивы»; Питер - Москва, **2014.** - 512 с.
5. Кошелев А. Н. «Эффективная мотивация торгового персонала»; Дашков и

Ко - Москва, 2013. - 224 с.

6. Литвинюк А. А. «Мотивация и стимулирование трудовой деятельности. Теория и практика». Учебник; Юрайт - Москва, 2014. - 398 с

7. Мишурова И. В. «Управление мотивацией персонала»; Феникс, МарТ - Москва, **2013**. - 272 с.

8. Надеждина В. «Эффективная мотивация персонала. Как добиться максимум результата при минимуме затрат»; Харвест - Москва, **2013**. - 254 с.

9. Орлова Е. В. «Мотивация персонала. Денежная и иная»; Библиотечка «Российской Газеты» - Москва, 2012. - 176 с.

10. Пономарев И. П. «Мотивация работой в организации»; Либроком - Москва, 2013. - 224 с.

11. Пряхников Н. С. «Мотивация трудовой деятельности»; Академия - Москва, 2012. - 338 с.

12. Сурков С.И., Тятенков О.Е. «Влияние фактора времени на мотивацию сотрудников организации»// Управление персоналом.— 2012. — № 11.

13. Ш. Ричи, П. Мартин «Управление мотивацией»; Юнити-Дана Москва, 2014.-399 с.

14. <http://fd.ru/articles/15568-kak-motivirovat-personal-v-usloviyah-krizisa>

15. <http://www.hrmaximum.ru/articles/motivation/41/>

*Зеленина Т.А.
студент 4 курса
ЮУрГУ*

Россия, г. Челябинск

ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО ТК «ОРФЕЙ»

Аннотация: в данной статье на основе экономического анализа розничного товарооборота сделан вывод о состоянии деятельности предприятия ООО ТК «ОРФЕЙ». Кроме того, в статье указываются факторы, повлиявшие на увеличение товарооборота предприятия.

Ключевые слова: розничный товароборот, факторы улучшения товарооборота.

В современной рыночной экономике розничная торговля имеет огромное значение и получает всё большее распространение, так как она снабжает население продовольственными и непродовольственными товарами. Главной целью торговых организаций является получение максимальной прибыли. Необходимым условием, без которого не может быть достигнута эта цель, выступает товароборот.

Розничный товароборот отражает пропорции между производством и потреблением, спросом и предложением, реализацией и денежным обращением, объёмом и структурой торговой сети, материальными и трудовыми ресурсами [1, с. 221].

Разносторонние и сложные показатели, определяющие розничный товарооборот, требуют оценки его управления, на основе которой предоставляется возможность создать стратегию эффективного управления розничным товарооборотом. Вышесказанное подтверждает актуальность выбранной темы.

В статье будет рассмотрен анализ розничного товарооборота на примере предприятия ООО ТК «ОРФЕЙ» за последние 3 года, на основе которого определим факторы, влияющие на показатели товарооборота, и положение компании по отношению к конкурентам.

Анализ будет проведён на основе данных финансовой отчётности ООО ТК «ОРФЕЙ» за 2013-2015 гг., бухгалтерского баланса за 2013-2015 гг.[2; 3].

ООО ТК «ОРФЕЙ» является розничным магазином по торговле продуктами питания в г. Карталы Челябинской области. Торговые площади на конец 2015 г. составили 4680 кв. м. При этом общее количество магазинов Торгового комплекса на 31 декабря 2015 года составило 2. Количество покупателей составляет 120 944 чел. на конец 2015 г. Количество сотрудников общества – 153 чел.

Изучение товарооборота происходило несколькими способами, основные из которых будут описаны в данной статье.

Первым является анализ динамики розничного товарооборота, исходя из которого, видим, что за 2013-2015 гг. наблюдался рост товарооборота как в действующих, так и в сопоставимых ценах. Также выяснили, что увеличение товарооборота в основном произошло за счёт увеличения количества закупаемых продуктов более, чем в два раза.

Далее рассчитали индивидуальные индексы цен за указанные 3 периода по сопоставимым и действующим ценам, на основе которых можем сказать, что рост товарооборота не только за счёт увеличения цен, но и объёма реализованных товаров.

Затем проанализировали горизонтальным и вертикальным способами структуру розничной торговли ООО ТК «ОРФЕЙ» по удельному весу и сумме товарооборота групп товаров. Структура оборота розничной торговли по удельному весу представлена в таблице 1, а по сумме товарооборота групп товаров в таблице 2.

Анализируя данные вертикальным способом, можно сделать вывод, что за период 2013-2015 гг. наибольший удельный вес наблюдается у продовольственных товаров, так как это основной вид деятельности ООО ТК «ОРФЕЙ», но в тоже время постепенно увеличивается доля непродовольственных товаров, что связано с расширением ассортимента предприятия. Так, в 2014 г. по сравнению с 2013 г. удельный вес продовольственных товаров уменьшился на 11,42%, а непродовольственных увеличился на 11,42%. В 2015 г. по сравнению с 2014 г. удельный вес данных товаров уменьшился на 0,31% и увеличился на 0,31%

соответственно.

Таблица 1 – Структура оборота розничной торговли ООО ТК «ОРФЕЙ» по удельному весу групп товаров

В процентах

Показатели	Годы			Отклонение (+/-) 2014 к 2013	Отклонение (+/-) 2015 к 2014
	2013	2014	2015		
	Удельный вес				
Продовольственные товары	77,1	65,69	65,38	-13,15	-1,47
Непродовольственные товары	22,9	34,31	34,62	+13,15	+1,47
Итого	100	100	100	0	0

Таблица 2 – Структура оборота розничной торговли ООО ТК «ОРФЕЙ» по сумме товарооборота

В тысячах рублей

Показатели	Годы			Отклоне- ние (+/-) 2014 г. к 2013 г.	Отклоне- ние (+/-) 2015 к 2014	Темп роста 2014, %	Темп роста 2015, %
	2013	2014	2015				
	сумма						
Продовольст- венные товары	28780	30351	64654	+1571	+34303	104,69	128,27
Непродоволь- ственные товары	8546	15853	34236	+7307	+18383	184,51	136,12
Итого	37326	46204	98890	+8878	+52686	129,21	131,71

Проведя горизонтальный анализ расчётов таблицы 2, делаем вывод, что сумма товарооборота увеличивается с 2013 г. по 2015 г. Так в 2014 г. было увеличение суммы товарооборота на 8878 тыс. руб., в результате темп роста был равен 123,79% , в 2015 г. товарооборот увеличился на 52686 тыс. руб., темп роста составил 214,03%. Данные изменения произошли за счёт увеличения розничного товарооборота продовольственных товаров на 1571 тыс. руб. в 2014 г., что составляет 5,46% прироста, и на 34303 тыс. руб. (темп прироста равен 113,02%) в 2015 г., а также за счёт увеличения розничного товарооборота непродовольственных товаров: на 7307 тыс. руб., при этом прирост равен 85,5% в 2014 г. и на 18383 тыс. руб. (прирост 115,96%) в 2015 г.

Ещё одним способом является определение влияния факторов, связанных с обеспеченностью товарными ресурсами и их использованием, повлиявших на изменение розничного товарооборота ООО ТК «ОРФЕЙ» за 2013-2015 гг. Для оценки влияния факторов использовали формулу балансовой увязки показателей розничного товарооборота [4]. Таким

образом, выяснили, что увеличение поступления товаров и уменьшение запасов свидетельствует о росте товарооборота, что предполагает реализацию большего объёма товаров.

Также, изучив факторы, повлиявшие на повышение розничного товарооборота и связанные с эффективностью использования товарных запасов, видим, что в указанный период это произошло за счёт увеличения среднегодовых товарных запасов и уменьшения длительности одного оборота.

Подводя итоги экономического анализа розничного товарооборота ООО ТК «ОРФЕЙ», можно сделать вывод, что за 2013-2015 гг. товарооборот стабильно увеличивался, достигнув в 2015 г. показателя в 98890 тыс. руб. Предприятие увеличивает долю непродовольственных товаров в своём ассортименте, но в тоже время доля продовольственных товаров преобладает, так как реализация продуктов питания – это основная деятельность ООО ТК «ОРФЕЙ». К 2015 г. на предприятии значительно увеличилось количество поступающих товаров и уменьшились запасы на конец года, что говорит об увеличении реализации товаров.

В результате расчётов делаем вывод, что, в первую очередь, на розничный товарооборот влияют такие факторы как увеличение количества покупателей и среднесписочного количества работников, открытие новых площадей, рост цен и объёма реализации товаров, расширение ассортимента, увеличение поступления товаров и уменьшение запасов, а также снижения длительности одного оборота.

Таким образом, ООО ТК «ОРФЕЙ» имеет много возможностей и предпосылок для дальнейшего укрепления и развития на рынке, увеличивая свой товарооборот благодаря улучшению многих выявленных в ходе анализа факторов. Тем самым компания повышает прибыль и превосходит конкурентов, доказывая на практике значение показателей товарооборота для деятельности предприятия.

Использованные источники:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая – 7-е изд. – Минск: ООО «Новое знание», 2011. – 688с.
2. Финансовая отчётность ООО ТК «ОРФЕЙ» за 2013-2015 гг.
3. Бухгалтерский баланс ООО ТК «ОРФЕЙ» за 2013-2015 гг.
4. Петрова Л. П. Экономика торгового предприятия : учебное пособие для вузов / Л. П. Петрова, Я. В. Золотова – 2-е изд., перераб. и доп. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2011. – 140 с.

*Зинченко Я. В.
магистрант, 1 курс, гр. ИМЗМО 11
факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»
Орехова Л. Л., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономика и менеджмент»
Донской государственный технический университет
Россия, г. Ростов-на-Дону*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье представлены основные методы оценки риска несостоятельности предприятия и выделены их преимущества и недостатки. Отмечено, что в РФ в основном применяется коэффициентный анализ, а в рамках расчетно-аналитического метода наибольшую популярность имеет рейтинговая модель Сайфуллина-Кадыкова. В настоящее время продолжается поиск альтернативных моделей, которые дадут возможность учесть специфику работы российских предприятий.

Ключевые слова: банкротство, несостоятельность, риск банкротства, расчетно-аналитический метод, экспертный метод, коэффициентный анализ.

The article presents the main methods of assessing the risk of the insolvency of the company and highlighted their advantages and disadvantages. It is noted, that in Russia is mainly used ratio analysis, and in the framework of the settlement and the analytical method most popular is the rating model saifullina-Kadykova. Currently, the search for alternative models that will allow taking into account the specifics of Russian enterprises.

Key words: bankruptcy, insolvency, risk of bankruptcy, settlement-analytical method, expert method, ratio analysis.

Неблагоприятная экономическая ситуации в РФ привела к росту числа банкротств, который наблюдается с 2014 года и продолжается в настоящий момент. Это делает актуальным вопрос о грамотной диагностике банкротства предприятий. Одной из проблем современной экономики в условиях кризиса является поиск и применение наиболее точных и соответствующих специфике конкретной страны методов диагностики. При помощи этих методов можно своевременно выявить негативные тенденции в развитии предприятия, которые в будущем могут привести его к значительным убыткам или даже к полной ликвидации.

В мировой практике существует ряд методов оценки банкротства предприятий. Применяются три основных подхода: экспертный метод, коэффициентный анализ и расчетно-аналитический метод.

С помощью экспертных методов диагностики выводы о несостоятельности предприятия строятся на основе сравнения показателей исследуемого предприятия с показателями аналогичных предприятий, которые обанкротились или избежали банкротства. Данные методики являются качественными.

Комитет по обобщению практики аудирования Великобритании разработал рекомендации, которые содержат перечень показателей, предназначенных для оценки возможного банкротства предприятий. В рамках этого метода ученые выделяют две группы признаков банкротства. В первую группу входят показатели, которые указывают на возможные в будущем затруднения предприятия и вероятность наступления финансовой неустойчивости. К этим показателям относятся:

- сокращение объемов продаж, постоянные убыточность и спад производства;
- низкие значения коэффициентов ликвидности и тенденция к их снижению;
- постоянно просроченная дебиторская и кредиторская задолженность;
- увеличение доли заемного капитала в общей сумме капитала предприятия;
- небольшой объем собственного оборотного капитала;
- постоянное увеличение продолжительности оборота капитала;
- избыток запасов сырья и готовой продукции;
- новые источники финансирования на невыгодных условиях;
- снижение стоимости акций предприятия;
- снижение производственного потенциала.

Критические значения перечисленных выше критериев имеют существенные отличия в различных предприятиях, поэтому они разрабатываются руководством для отдельного предприятия после накопления определенных данных [3].

Во вторую группу входят показатели, неблагоприятные значения которых не дают основания полагать, что текущее финансовое положение предприятия кризисное, но указывают на то, что при отсутствии определенных мер финансовое состояние предприятия значительного ухудшится в дальнейшем. К данным показателям относятся:

- абсолютная зависимость предприятия от типа оборудования, вида актива, проекта, рынка сырья;
- потеря ключевых контрагентов;
- недостаточное внимание обновлению технологий и техники;
- потеря важных сотрудников аппарата управления;
- вынужденные простои и неритмичная работа;
- излишняя ставка на прибыльность нового проекта;
- участие в судебных разбирательствах;
- неэффективные долгосрочные соглашения;

- политический риск.

Достоинством метода можно считать системность и комплексность. Показатели могут быть использованы любым предприятием и любой отрасли. Недостатками являются субъективность оценки и высокая степень сложности принятия решения в условиях многокритериальной задачи, кроме того, необходима достаточно большая и систематизированная информационная база для поиска предприятия-аналога. Применение представленного метода на практике не всегда удобно.

Коэффициентный анализ при оценке банкротства получил широкое распространение в РФ, он соответствует официальным методическим рекомендациям по выявлению признаков неплатежеспособности предприятий. При анализе и оценке финансового положения предприятия, согласно этим рекомендациям, используют показатели ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности.

Коэффициенты ликвидности отражают способность предприятия погасить все свои краткосрочные обязательства. Коэффициенты платежеспособности представляют собой соотношение собственных и заемных средств предприятия, то есть отражают степень его независимости от кредиторов. Коэффициенты финансовой устойчивости позволяют определить, насколько эффективно использует свои активы предприятие, а показатели рентабельности необходимы для определения прибыльности предприятия, они являются характеристиками его финансовых результатов.

В Постановлении Правительства РФ №127-ФЗ от 26.10.02 «О некоторых мерах по реализации законодательства о несостоятельности (банкротстве) предприятий», была установлена официальная система критериев для оценки неплатежеспособности предприятий. Анализ и оценка структуры баланса проводилась на основании двух показателей: коэффициента текущей ликвидности и коэффициента обеспеченности собственными средствами.

Основанием для признания структуры баланса предприятия неудовлетворительной, а предприятия неплатежеспособным, согласно данным рекомендациям, являлось выполнение одного из представленных ниже условий:

- коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного периода имеет значение менее 2;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами на конец отчетного периода имеет значение менее 0,1 [1].

Позже исследования российских экономистов показали, что этих показателей для оценки вероятности банкротства не достаточно и такая методика неэффективна. Ученые пришли к выводу, что для определения платежеспособности целесообразнее проводить полный финансовый анализ деятельности предприятия. Позже был утвержден новый порядок в Постановление Правительства РФ от 25 июня 2003 г. № 367 «Правила

проведения арбитражным управляющим финансового анализа», на основе данного Постановления в настоящее время оценивается финансовая устойчивость и платежеспособность предприятия.

Источниками информации при оценке банкротства с применением коэффициентного анализа являются: форма №1 «Баланс предприятия»; форма №2 «Отчет о финансовых результатах и их использовании»; справка к форме №2 «Справка к отчету о финансовых результатах и их использовании».

Коэффициентный анализ дает только количественную оценку при диагностике банкротства, но не отражает качественную сторону наступления риска несостоятельности, что является существенным минусом данной методики. Рассмотрение показателей в динамике является положительной стороной методики.

Все разновидности расчетно-аналитического метода являются математическими и применяются для получения качественной характеристики вероятности наступления риска банкротства, в отличие от количественных методов, некоторые из них основаны на функциональных связях между показателями. К методам данной группы относятся:

- дискриминантный анализ, представлен моделями Э. Альтмана, Р. Таффлера и Э. Тисшоу, Г. Спрингейта, Д. Фулмера, Р. Лиса, Ж. Конана и М. Голдера, Ж. Лего;
- многомерный рейтинговый анализ, представлен моделями Р. С. Сайфуллина и Г. Г. Кадыкова, моделью ИГЭА;
- расчет коэффициента прогноза банкротства, представлен моделями О. П. Зайцевой и А. И. Савиной, А. Д. Шеремета;
- моделирование с помощью аппарата нечетких множеств и др. [4].

Одним из наиболее популярных в мировой практике методов является мультипликативный дискриминантный анализ, представленный моделью Э. Альтмана.

Индекс кредитоспособности Альтмана построен при помощи аппарата мультипликативного дискриминантного анализа и дает возможность разделить предприятия на потенциальных банкротов и не банкротов. При построении индекса Альтман провел исследования с участием 66 предприятий, половина из этих предприятий обанкротилась в период 1946-1965 гг., а другая половина работала успешно, при этом он исследовал 22 показателя. Из рассмотренных показателей он затем отобрал пять наиболее важных и построил многофакторное регрессионное уравнение.

Пятифакторная модель Альтмана выглядит следующим образом:

$$Z=1,2 \times x_1+1,4 \times x_2+3,3 \times x_3+0,6 \times x_4+x_5, \quad (1)$$

где x_1 – оборотные активы к итогу баланса; x_2 – чистая прибыль к итогу баланса; x_3 – прибыль до налогообложения к итогу баланса; x_4 –

собственный капитал к заемному капиталу; x_5 – выручка к итогу баланса.

В результате подсчета Z – показателя для конкретного предприятия делается заключение:

- 1) $Z < 1,81$ - вероятность банкротства составляет от 80 до 100%;
- 2) $2,77 \leq Z < 1,81$ – средняя вероятность банкротства предприятия от 35 до 50%;
- 3) $2,99 < Z < 2,77$ – вероятность банкротства мала от 15 до 20%;
- 4) $Z \leq 2,99$ – ситуация на предприятии стабильна, риск несостоятельности в течение ближайших двух лет низкий.

Модель основана на данных американских предприятий, критерий Z построен на данных 50-х годов прошлого века, кроме того модель может быть реализована в отношении только крупных предприятий. Это все делает применение Z -счета в РФ, если и возможным, то со значительными изменениями. За прошедшие годы экономическая ситуация в мире значительно изменилась, что делает необходимым структурные изменения в составе представленной модели. Объективную рыночную оценку собственного капитала, которая является четвертым показателем в модели затруднительно осуществить для маленьких предприятий, которые не котируют свои акции на биржах. К тому же каждой стране свойственна своя специфика организации бизнеса, что не учитывает модель Альтмана. Все это послужило причиной появления различных модификаций данной модели, для поиска новой наиболее оптимальной и современной модели.

Одной из модификаций метода Альтмана является модель Спрингейта. Исследуя почти два десятка факторов, он отобрал четыре, на основе которых и составил свою модель платежеспособности:

$$Z = 1,03 x_1 + 3,07 x_2 + 0,66 x_3 + 0,4 x_4 , \quad (2)$$

где x_1 – отношение текущих активов к общей стоимости активов; x_2 – прибыль до выплат к общей стоимости активов; x_3 – прибыль до выплат к текущим обязательствам; x_4 – отношение выручки к общей стоимости активов.

Согласно этой модели, при $Z < 0,862$ предприятие является возможным банкротом.

К дискриминантным моделям относится модель Лиса. Она представлена следующим образом:

$$Z = 0,063 K_1 + 0,092 K_2 + 0,057 K_3 + 0,001 K_4 , \quad (3)$$

где K_1 – отношение оборотного капитала к сумме активов; K_2 – отношение прибыли от реализации к сумме активов; K_3 – отношение нераспределенной прибыли к сумме активов; K_4 – отношение рыночной стоимости собственного капитала к заемному капиталу.

В модели Лиса при $Z < 0,037$ высокий риск банкротства, а при $Z > 0,037$ он низкий.

Из моделей, предложенных российскими учеными можно отметить R-модель, которая была разработана Иркутской государственной экономической академией, сокращенно модель ИГЭА, которая основана на дискриминантном анализе и рейтинговых оценках. Она имеет вид:

$$R = 8,38 K1 + K2 + 0,054 K3 + 0,63 K4, \quad (4)$$

где $K1$ – отношение оборотных активов к валюте баланса; $K2$ – отношение чистой прибыли к собственному капиталу; $K3$ – отношение выручки от реализации продукции к валюте баланса; $K4$ – отношение чистой прибыли к затратам.

При значении $R < 0$ риск банкротства максимальный от 90 до 100%, при $R 0-0,18$ высокий риск от 60 до 80%, при $R 0,18-0,32$ средний риск от 35 до 50%, при $R 0,32-0,42$ низкий риск от 15 до 20%, а при $R > 0,42$ риск банкротства минимальный до 10%.

К достоинствам модели ИГЭА можно отнести то, что все этапы расчетов и механизм ее разработки подробно описаны. При практическом применении этой модели появились данные о том, что значение R в большинстве случаев не коррелирует с данными, полученными с помощью других методов и моделей. При расчете по модели ИГЭА получаются значения, указывающие на удовлетворительное состоянии анализируемого предприятия, а все остальные методы указывают на неблагоприятное состояние предприятия. Применение этой модели возможно при оценке неблагоприятной ситуации, когда уже есть явные ее признаки, а не до проявления негативных признаков.

В РФ разработка методик диагностики банкротства заключается во многом в оценке финансового состояния предприятия и кредитоспособности заемщика. Основные критерии оценки характера несостоятельности предприятия включают в себя качественный (жизнеспособность предприятия) и количественный (финансовое состояние) аспекты анализа [2].

Необходимо остановиться на одном из наиболее популярных и достаточно точных методов оценки банкротства предприятия, которым является рейтинговая модель вероятности несостоятельности Сайфуллина-Кадыкова. Российские ученые разработали среднесрочную формулу прогнозирования риска несостоятельности, которая может применяться для любой отрасли и предприятий различного масштаба. Данный метод основан на методе Альтмана с адаптацией к российским условиям:

$$Z = 2 x1 + 0,1 x2 + 0,08 x3 + 0,045 x4 + x5, \quad (5)$$

где $x1$ — собственный капитал к оборотным активам; $x2$ — оборотные

активы к текущим обязательствам; x_3 — выручка к стоимости активов; x_4 — прибыль от продаж к выручке от продаж; x_5 — чистая прибыль к собственному капиталу.

Если $Z \geq 1$, то предприятие имеет удовлетворительное финансовое положение и чем выше результат, тем меньше вероятность риска банкротства. Главным преимуществом данного метода является его применение для любой отрасли и предприятий любого масштаба, критерии оценки довольно просты. Недостатком является отсутствие возможности оценить причины банкротства исследуемого предприятия.

В рамках экспертных методов в РФ найти в каждом конкретном случае подходящее предприятие для сравнения затруднительно, такого аналога может и не быть совсем, так как отсутствует систематизированная информация об успешно функционирующих и обанкротившихся предприятиях. Таким образом, применить к российским предприятиям качественный подход при оценке банкротства весьма затруднительно. Коэффициентный анализ, не смотря на то, что является официальным методом, дает лишь количественную оценку вероятности банкротства, а этого не достаточно для анализа банкротства предприятия, необходима и качественная оценка.

К основным достоинствам анализа вероятности несостоятельности предприятия с помощью расчетно-аналитических методов можно отнести хорошо разработанный математический аппарат, относительную простоту расчета и возможность сопоставить показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В качестве слабых сторон методов можно отметить то, что ни одна из представленных в настоящее время моделей не является универсальной и их применение к одному и тому же предприятию может дать совершенно разные результаты.

Каждый из рассмотренных методов оценки риска банкротства имеет свои достоинства и недостатки, поэтому в настоящее время необходим поиск альтернативных методик и моделей для анализа риска несостоятельности (несостоятельности) предприятий, позволяющих наиболее полно учесть специфику работы каждого из них, а также экономические и политические условия их функционирования в той или иной стране.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О несостоятельности (банкротстве)» от 26.10.02 за №127-ФЗ [Электронный ресурс]// КонсультантПлюс.- Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_39331/ (дата обращения: 03.02.2016).
2. Васильева Н.К. Инвестиционная привлекательность сельскохозяйственных организаций: методический подход к анализу финансовой составляющей /Н.К. Васильева, О.В. Пехова // Экономический анализ: теория и практика. - 2013. - № 41 (344). -С. 50-59.
3. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебник/ Л.А. Гапоненко,

А.П. Панкрухин – М.: Омега-Л.- 2011.

4. Панягина А.Е. Обзор современных методов количественной оценки рисков/ А.Е. Панягина // Экономика и менеджмент инновационных технологий.- 2014. -№ 3

Исмаилова С.Э.

студент 2 курса магистратуры

Тольяттинский государственный университет

Россия, Самарская область, г. Тольятти

МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В данной статье рассматриваются показатели оценки логистического риска предприятий пищевой промышленности и методика определения этих показателей. Пищевая промышленность России является стратегической отраслью экономики, которая обеспечивает здоровье людей и продовольственную безопасность страны. Уровень удовлетворения потребностей населения в качественных и доступных продуктах питания является одной из важных характеристик уровня жизни. Повышение качества, расширение ассортимента, увеличение сроков хранения, экологическая безопасность продуктов питания в значительной мере определяют здоровье нации, продолжительность жизни и активность населения. В рамках устойчивого развития особенно актуальна задача повышения не только экономической и социологической, но и экологической эффективности пищевой промышленности. Решение данной задачи возможно только при резком повышении инновационной активности предприятий пищевой промышленности, обеспечивающей производство новых видов продукции, при освоении новых видов ее хранения, а также форм продвижения готовых продуктов до групп населения с разным уровнем доходов.[1]

Ключевые слова: предприятие, пищевая промышленность, логистический риск, методика определения показателей оценки логистического риска, показатели оценки.

This risk assessment considered the logistics performance of the food industry and the method of determining these parameters. Food industry Russia is a strategic sector of the economy, providing the nation's health and food security of the state. The level of satisfaction of the population's needs for high-quality and affordable food is one of the most important characteristics of the standard of living. Improving the quality, range extension, lengthening shelf life, ecological safety of food products is largely determined by the nation's health, life and activity of the population. Within the framework of sustainable development is particularly urgent task of improving not only the economic and sociological, and

environmental efficiency of the food industry. The solution to this problem is possible only with a sharp increase in innovative activity of enterprises in the food industry, providing production of new products, with the development of new types of its storage, as well as forms of promotion of finished products to the population groups with different income levels. [1]

Keywords: company, food processing, logistics risk, method of determining the parameters of the logistics risk assessment, evaluation indicators.

Пищевая промышленность представляет собой промышленные отрасли, которые занимаются производством готовых продуктов питания, полуфабрикатов, а также производством готовых блюд и их доставкой.[2]

На нынешнем этапе развития России, пищевая промышленность является одной из самых быстроразвивающихся. Спрос на продукты и готовую продукцию очень высок, что способствует увеличению ассортимента на рынке и повышению конкурентоспособности на рынке труда.

Среди отраслей пищевой промышленности самыми крупными являются мясная, молочная (включает масло-, сыродельные производства), рыбная, продовольственных товаров, мукомольно-крупяная. В свою очередь, группа предприятий пищевой промышленности, производящих продовольственные товары, подразделяется на различные производства: хлебопекарное, макаронное, плодоовощное, сахарное, кондитерское, спиртовое, ликероводочное, винодельческое, крахмалопаточное, чайное, соляное, пищекокцентратное, табачно-махорочное, производства по выпуску безалкогольных напитков и др.[3]

Основные отрасли пищевой промышленности схематически изображены на рисунке 1.

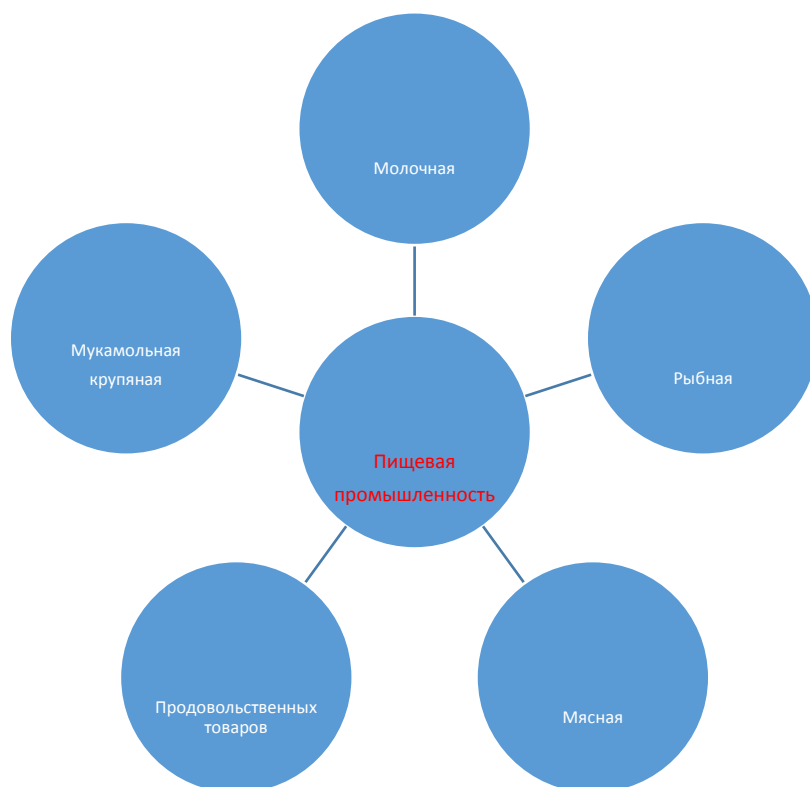


Рис 1.- Отрасли пищевой промышленности.

В пищевой промышленности логистические риски играют важнейшую роль. Логистические риски являются рисками выполнения логистических операций транспортировки, складирования, грузопереработки и управления запасами и рисками логистического менеджмента всех уровней, в том числе рисками управленческого характера, возникающие при выполнении логистических функций и операций.[4]

Система управления рисками включает в себя следующие этапы:

- 1) Идентификация риска;
- 2) выбор метода и мер управления риском; оценка риска;
- 3) предотвращение и контролирование рисков;
- 4) финансирование «риска»;
- 5) оценка результатов.

Данные этапы со всей своей специфичностью, не имеют каких либо резко очерченных границ. Они тесно связаны между собой, каждый этап имеет не только определяющее свойство, но и так же подчиненный характер в отношении друг друга.

Выделение таких этапов является условным, потому что на практике они часто реализуются одновременно, а не последовательно, друг за другом.[5]

Первый этап - идентификация и анализ риска - включает выявление рисков, изучение их специфики, выделение особенностей их реализации, изучение размера экономического ущерба. Без такого исследования невозможно эффективно и целенаправленно осуществлять процесс

управления риском.

Второй этап - анализ альтернативных методов управления риском. Его основная цель - исследование тех инструментов, с помощью которых можно препятствовать реализации риска и воздействию его негативных последствий.[6]

Анализ основных подходов к уменьшению неблагоприятного влияния случайных событий позволяет выделить ряд общих процедур управления рисками.

К числу возможных процедур следует отнести следующие:

1. уклонение от риска, т.е. набор мероприятий, дающих возможность полностью избежать влияния неблагоприятных событий;
2. сокращение риска, т.е. действия, способствующие уменьшению неблагоприятных последствий. Данная процедура предполагает, что человек оставляет риски на своей ответственности, поэтому ее иногда называют принятием рисков на себя;
3. передача риска, т.е. совокупность мер, позволяющих переложить ответственность за снижение риска и ущерба на другого субъекта.[7]

Третий этап - выбор методов управления риском - предназначен для формирования политики в области борьбы с риском и неопределенностью. Необходимость подобной процедуры выбора связана с различной результативностью методов управления риском и разным объемом ресурсов, требуемых для их реализации.

Четвертый этап - исполнение выбранного метода управления риском. Содержание данного этапа заключается в исполнении принятых на предыдущем этапе решений о реализации тех или иных методов управления риском. Это предполагает, что в рамках этого процесса принимаются и реализуются частные управленческие и технические решения.

Пятый этап - мониторинг результатов и совершенствование системы управления риском - обеспечивает обратную связь в указанной системе. Это очень важный этап, так как именно он обеспечивает гибкость и адаптивность управления риском, а так же динамический характер этого процесса.[8]

На данном этапе, прежде всего, происходит обновление и пополнение информации о рисках, что является важным условием анализа рисков на первом этапе. Более полные свежие данные позволяют принимать адекватные и своевременные решения об управлении риском.

На этой основе осуществляется оценка эффективности проведенных мероприятий. Сложность подобной оценки состоит в том, что в течение анализируемого периода риски могут не реализоваться. Поэтому часто приходится сопоставлять реальные затраты на безопасность с гипотетическими потерями.[9]

Таким образом, весь процесс управления рисками можно отобразить следующим образом (рис.2):

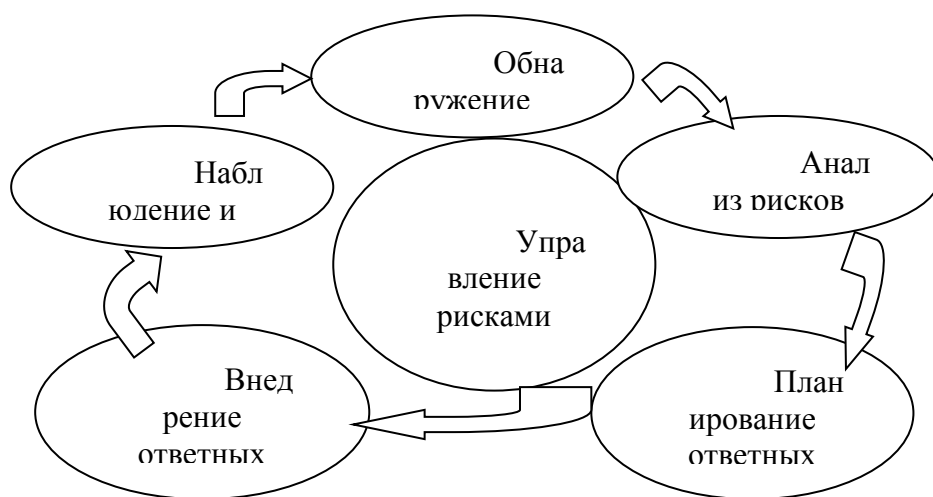


Рис.2. Процесс управления рисками

Данные этапы со всей своей специфичностью, не имеют каких либо резко очерченных границ. Они тесно связаны между собой, каждый этап имеет не только определяющее свойство, но и так же подчиненный характер в отношении друг друга.

В ходе исследований нами было выявлено, что риски являются социально-экономической категорией и поэтому их необходимо оценивать во всех видах хозяйственной деятельности. Термин "риск" означает сочетание вероятности событий и его последствий. Риском можно и нужно управлять, используя методы, позволяющие в определенной степени прогнозировать ход рискованных событий, своевременно корректировать и регулировать его с тем, чтобы свести к минимуму нежелательные последствия. При разработке методики необходимо учитывать, что перспективное решение, финансово-хозяйственных вопросов имеет вероятностную природу, носит объективный и субъективный характер. А это, в свою очередь, предъявляет особые требования к прогнозированию движения денежных потоков, цен и других источников получения средств. В основе таких оценок лежат статистические данные.[10]

Исследования показали, что на современном этапе развития «рыночных отношений» организация управления риском представляет собой прогресс формирования и использования взаимосвязанной совокупности экономических, социальных, финансовых, организационно - структурных, правовых, кадровых мер в целях обеспечения эффективной реализации технологии управления риском.

Использованные источники:

1. Човушян Э.О., Сидоров М.А. Управление риском и устойчивое развитие. Учебное пособие для экономических вузов. - М.: Издательство РЭА имени Г.В.Плеханова, 1999 , с. 13
2. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1996 , с. 46
3. Хохлов Н. В. Управление риском. - М.: Юнити – Дана, 1999 , с.17

4. Плетнева Н.Г. Управление рисками в логистике. Учебное пособие.- Издательство СПбГЭУ, 2014г, с 28
5. Романов В.С. Бутуханов А.В. Рискообразующие факторы: характеристика и влияние на риски. Моделирование и Анализ Безопасности, Риска и Качества в Сложных Системах: Труды Международной Научной Школы МА БРК- 2001, СПб. – НПО "Омега", 2001г. с.
6. Степанов В. И. Логистика: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Про-спект, 2006. – 488 с
7. Романов В.С. Бутуханов А.В. Риски предприятия как составная часть рисков. Моделирование и Анализ Безопасности, Риска и Качества в Сложных Системах: Труды Международной Научной Школы МА БРК- 2001, СПб. – НПО "Омега", 2001г.
8. Гаджинский А. М. Логистика: учебник для высших и средних учебных заведений. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Издат.-торг. корпорация «Дашков и К», 2003. – 408 с.
9. Бродецкий Г. Л. Моделирование логистических систем. Оптимальные решения в условиях риска. – М.: Вершина, 2006. – 376 с.
10. Сковронек Ч., Сариуш-Вольский З. Логистика на предприятии: учеб.-метод. пособие: пер. с польск. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 400 с.

*Карпенко А.В.
студент 2 курса
факультет «Финансы и кредит»
Дудник Т.А.
научный руководитель
Россия, г. Краснодар*

РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация: В статье рассматриваются взаимоотношения, сложившиеся внутри трудового коллектива, от которых зависит успех деятельности любого предприятия, учреждения или организации. Рассмотрены методы управления предприятием. Обоснована актуальность использования социально — психологических методов управления, отражено их влияние на деятельность организаций и их эффективность.

Ключевые слова: организация, трудовой коллектив, методы управления, социально-психологические методы управления, социально-психологический климат.

Abstract: The article deals with relationships existing within the workforce, on which depends the success of any enterprise, agency or organization. We consider the enterprise management methods. The urgency of the use of social - psychological methods of management, reflect their impact on the organizations and their effectiveness.

Keywords: organization, team work, management, socio-psychological

methods of management, socio-psychological climate.

В условиях формирования рыночной экономики вопрос выживания организаций является одним из самых важных и актуальных. Причиной тому служит жестокая конкуренция за рынки сбыта товаров, работ и услуг. Поэтому одной из приоритетных задач менеджмента должна стать способность руководителей и менеджеров эффективно управлять человеческими ресурсами, применяя при этом различные методы управления.

Методы управления вообще – это способ решения производственных задач, который осуществляется через средства управления. В зависимости от имеющихся возможностей, могут быть выбраны разные методы управления: экономические, организационно-распорядительные, социально-психологические.

Наиболее подробно остановимся на социально-психологических методах управления персоналом.

В настоящее время социально-психологические методы управления приобретают все большую актуальность, их внедрение способствует достижению максимальной эффективности деятельности организаций.

По масштабу и способам воздействия такие методы управления можно разделить на две основные группы:

— Социальные методы, которые направлены на группы людей и их взаимодействия в процессе производства (внешний мир человека);

— Психологические методы, которые направлены и влияют на личность конкретного человека (внутренний мир человека).

Социальное управление в первую очередь работает с коллективом, который рассматривается в качестве упорядоченной группы людей со своими интересами. В рамках такого типа управления особую роль играет создание хороших условий труда, сплоченности, общности всех сотрудников, а главное – «корпоративный дух». Все это способствует здоровому микроклимату внутри предприятия и большему желанию сотрудников держаться за свое место и трудиться на совесть. Социальный метод управления требует поддержания целостности коллектива, чему способствует и внутренний этикет, и распорядок дня, и производственная дисциплина, и формирование негласных правил и традиций, которые уважают и соблюдают все сотрудники. В рамках такого метода проводится аттестация, тестирование сотрудников на соответствие занимаемой должности, контроль внутренних взаимоотношений, интервьюирование, анализ документов, социальный эксперимент и многое другое. Такие методы управления базируются на социологических исследованиях и рекомендациях специалистов.

Методы управления, которые относятся к социально-психологической категории, основаны на мотивации потребностей и интересов, как отдельной

личности, так и коллектива в целом. Используя творческую энергию коллектива, организуются различные мероприятия, способствующие повышению активности и интереса к своей работе. Благодаря таким способам у руководства есть реальная возможность мотивировать сотрудников без привлечения экономических ресурсов.

Такие методы управления базируются, в первую очередь, на эмоциональных, нравственных и моральных стимулах – поэтому для них очень важны благоприятные отношения внутри коллектива.

Как правило, эффективнее всего можно использовать в таких случаях различные общие идеи, профессиональные убеждения, личностные мотивы.

Психологический подход требует обращения к межличностным отношениям, создания благоприятного для трудящихся эмоционального фона. В плане мотивации в данном случае используется похвала, награждение, выдача грамот и благодарственных писем.

Выводы. Нестабильность экономического положения предприятий, учреждений, организаций, финансовые трудности, с которыми они постоянно сталкиваются, простой производства из-за разнообразных форс-мажорных обстоятельств не способствуют поддержанию нормального социально-психологического климата.

Современный руководитель должен проводить следующие действия для успешного функционирования и повышения эффективности своего предприятия

- Проведение социальных исследований в коллективе (анкетирование, личное наблюдение и т.д.);

- Использование социальных экспериментов, предшествующих кардинальным изменениям в коллективе (изменения в структуре оплаты труда, изменение лидеров);

- Эффективное использование в совокупности психологических методов мотивации и инструментов внушение, убеждение, подражание, побуждения для снижения уровня «сопротивления изменениям» и др.;

- Проведение психологического тестирования сотрудников, соответствующих тренингов, семинаров для руководителей всех уровней управления, организация индивидуальной работы с работниками для определения их типа личности, темперамента, выявления и предупреждения конфликтов.

Подводя итоги, следует отметить о жизненной необходимости использования руководителем в современных условиях управления социально-психологических методов, учебно-воспитательной работы на всех уровнях менеджмента, поскольку именно такой подход является залогом повышения эффективности деятельности предприятия. Используя в совокупности разные методы управления, руководство компании может достичь стабильного стремления коллектива к профессиональному и личностному росту, повышения показателей производства или труда и

улучшению общего микроклимата в коллективе. Именно от коллектива, его персонального состава, взаимоотношений, сложившихся внутри, зависит успех деятельности любого предприятия, учреждения или организации.

Использованные источники:

1. Айзенберг М.Н. Менеджмент. М., ТОО «Интел Тех», О-во «Знание» России, 1993.
2. ВIKANский В.Н. Менеджмент. М., Гардарика, 2000.
3. Лебедев О.Т., Каньковская А.Р. Основы менеджмента. СПб., «МиМ», 1998.
4. Дудник Т.А. Управление конфликтами на предприятии. Экономика и социум №2. [Электронный ресурс] – 2015 – Режим доступа: http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__2_15_/
5. Дудник Т.А. Роль государства, общественного сектора и человека в экономике. Экономика и социум №2. [Электронный ресурс] – 2015-Режим доступа: http://www.iupr.ru/osnovnoy_razdel__2_15_/

Китайченкова Ю.С.

студент-магистрант 1-го курса

*«Национальный исследовательский Нижегородский
Государственный Университет им. Н.И. Лобачевского»*

«Институт экономики и предпринимательства»

**КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА РУКОВОДИТЕЛЯ:
ЛИЧНОСТНЫЕ АСПЕКТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ
РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ**

Аннотация. В статье рассмотрена природа конфликта как неизбежное проявление природы социума, прояснена важность конфликтологической компетентности современного руководителя, рассмотрены ключевые аспекты конфликтологической культуры и выявлено влияние каждого из этих аспектов на эффективность разрешения конфликтов.

Ключевые слова: личностные качества, конфликт, конфликтогенность, конфликтологическая компетентность, эффективное разрешение конфликта, конфликтологическая культура руководителя.

Annotation. The article deals the nature of conflict as an inevitable manifestation of the nature of society, clarifies the importance of conflictological competence of the modern head, considers the key aspects of conflictological culture and identifies the effect of each of these aspects on the effectiveness of conflict resolution.

Keywords: personal qualities, conflict, conflictogenity, conflictological competence, effective resolution of conflict, conflictological culture of the head.

Когда речь идёт о конфликтологии и вообще – о конфликте, то, в первую очередь, вспоминается именно социальный конфликт. И это понятно: человек живёт в социуме и его мышление, независимо от степени осознания этого факта, социально ориентировано. Однако конфликт как явление изначально заложен природой как важный механизм поддержания эволюции. Единство и борьба противоположностей – это и есть тот базовый конфликт, который красной нитью пронизывает все стороны жизни человека, в том числе и социальную. Потенциал к возникновению конфликта заложен в «недрах» самого человека, поэтому общество изначально имеет конфликтогенную природу.

Однако трудно не обратить внимания на то, что в современном обществе и, как следствие, в современных организациях количество и уровень конфликтов значительно возросли. И, несомненно, важную роль в их разрешении отводится руководителю – лицу, ответственному (в силу должностных обязанностей и полномочий) поддерживать состояние организационной среды на приемлемом для эффективной трудовой деятельности уровне.

Но чтобы разрешить конфликт, нужно иметь представление о том, что такое конфликт и с каким «материалом» придётся работать для достижения положительного результата. Достаточно ёмко конфликт можно определить следующим образом: «Конфликт – наиболее острый способ разрешения значимых противоречий, возникающих в процессе социального взаимодействия, заключающийся в противостоянии субъектов конфликта и обычно сопровождающийся негативными эмоциями и чувствами, переживаемыми ими по отношению друг к другу»²³.

В силу целого ряда причин склонность к конфликтам у разных людей значительно отличается. Кому-то достаточно одного «нервного» слова, чтобы буквально устроить сумятицу в коллективе, а кто-то остаётся в состоянии эмоционального равновесия даже в сложнейших стрессовых ситуациях. Корни склонности к конфликтам кроются в структуре и динамике психики конкретного человека и, безусловно, имеют психологический контекст. Однако, даже не вдаваясь в аспекты психологии, можно составить краткий «психологический портрет» конфликтного человека. Такие люди, как правило, эгоистичны, не умеют слушать и слышать других людей, отстаивают, прежде всего, собственные интересы и имеют невысокий уровень развития этических норм.

По мнению М.М. Кашапова, конфликтный человек – это человек, не считающийся с мнениями других людей, не уважающий взгляды и интересы окружающих, не уступчивый и не способный поставить себя на место другого человека. [3, С. 24] Таких людей, а, следовательно, и специалистов разного уровня с подобными личностными характеристиками в современных

²³ Кашапов М.М. Теория и практика решения конфликтных ситуаций. Учебное пособие [Текст] / Под ред. проф. А.В.Карпова. – М.-Ярославль: Ремдер, 2003. – 183 с.

организациях достаточно много. Наряду с этим возросло также и число *факторов конфликтогенности организационной среды*. Факторы конфликтогенности – это факторы, повышающие вероятность возникновения конфликта. Таких факторов достаточно много и среди них можно выделить: демографические, этнические, экономические, психофизиологические, образовательные, политические и другие. [1]

Структура современного социума крайне неоднородна, поэтому и во внутриорганизационной среде участились как межличностные, так и групповые и внутриорганизационные конфликты. Этот факт связан не только с всевозможными социально-экономическими, политическими, демографическими, внутриорганизационными, юридическими, социально-этическими различиями в структуре общества, но и с невысоким уровнем *конфликтологической компетентности* руководителей и подчинённых современной организации». [2, С. 235]

Среднестатистический работник, целью которого является именно зарабатывание денег, заинтересован скорее в удовлетворении собственных интересов, нежели в обеспечении интересов коллектива или компании в целом. Также препятствием к мирному разрешению конфликта могут служить: низкий уровень образования, воспитания, коммуникативных навыков, небогатый жизненный опыт и другие качества, присущие множеству работников современных фирм. Всё это накладывает на руководителя определённую ответственность – уметь максимально сглаживать напряжённость в коллективе, понимать психологию и типологию личностей, чтобы иметь возможность находить верные рычаги влияния на сотрудников с целью разрешения конфликта.

Высокие морально-этические требования, возлагаемые на лиц ответственных должностей, часто заставляют высшее руководство заранее присматривать или даже «выращивать» будущих руководителей внутри компании. Этому способствует такой инструмент, как кадровый резерв. С.В. Шекшня уделяет внимание ряду характеристик, которые необходимо учитывать при формировании кадрового резерва руководящего состава. Среди целого ряда компетенций он особо выделяет навыки общения. Ключевым навыком общения, по мнению автора, является способность ориентироваться во множестве различных точек зрения, способность добиваться поддержки при решении организационных задач разного уровня. С.В. Шекшня говорит уже о таком процессе, как управление конфликтами. Возможность управления конфликтами автор связывает со способностью ориентироваться в многообразии точек зрения, с навыками контроля за ситуациями, трудно поддающихся управлению, а также с предшествующим опытом разрешения конфликтов. [5, С. 89]

Чтобы достигнуть этой цели, современный руководитель должен обладать определённым уровнем *конфликтологической культуры* – особым набором теоретических и практических знаний и навыков, а также

личностных характеристик, способствующих эффективному разрешению конфликтов. По мнению О. И. Щербаковой «Конфликтологическая культура предполагает сформированность не только конкретных знаний и практических умений, но и ряда специфических способностей личности, являющихся основой для лучшего понимания других и самого себя, для самосовершенствования, самореализации, благодаря конструктивному решению проблем межличностного взаимодействия»²⁴.

О. В. Шурыгина в своих работах говорит о том, что признание конфликта как явления объективно существующего, неизбежного и повсеместно встречающегося порождает необходимость создания специальных норм и правил поведения в конфликтных ситуациях, а также необходимость развития определенных личностных качеств, способствующих эффективному разрешению конфликтов. Именно конфликтологическая осведомлённость и образованность человека, его способность предвидеть и управлять конфликтами определяют конфликтологическую культуру личности. [6, С. 38]

Вопрос конфликтологической культуры исследует также Т.А. Марцин. Автор утверждает, что основное ценностно-смысловое «ядро» конфликтологической культуры состоит именно в прямом внутреннем отношении личности к конфликту, в её устойчивых установках и отношении к различным аспектам конфликта, а также в её особых способах достижения результатов в решении конфликтов. [4, С. 22]

Возвращаясь к исследованиям О.И. Щербаковой, стоит отметить, что она не только выводит весьма прогрессивное определение понятия «конфликтологическая культура», но и рассматривает его как систему, состоящую из нескольких составляющих:

- культура мышления;
- культура чувств;
- коммуникативная культура;
- поведенческая культура. [7, С. 82]

Каждый из этих компонентов, особым образом проявляясь в деятельности руководителя, по-разному влияет на его способность эффективно разрешать конфликты. Дадим краткую характеристику этих компонентов и рассмотрим их влияние на уровень конфликтологической культуры руководителя.

Культура мышления – это способность верно увидеть и сформулировать суть проблемы, способность к анализу и синтезу информации, её систематизации и структурированию. Это способность верно расставить приоритеты и из общей информационной «мишуры»

²⁴ Щербакова О. И. Формирование и развитие понятия «конфликтологическая культура личности» в теории и практике современной конфликтологии [Текст] // Проблемы современного образования. – 2010. – № 2. – С. 78

определить, что является главным. Это очень важное, если не сказать – определяющее качество современного руководителя. Человек с качественной, конструктивной культурой мышления не склонен принимать скоропорительных решений, не склонен «рубить с плеча», тщательно не проанализировав проблему и не склонен позволять брать эмоциям верх, «разжигая» тем самым ещё больше конфликтное взаимодействие. Если же начальник не обладает большей частью указанных качеств, это может повлечь за собой неверное определение проблемы. В этом случае может быть выбрана неверная стратегия решения, что ещё больше усугубляет конфликт.

Культура чувств – это способность контролировать свои эмоциональные проявления, справляясь с негативными, деструктивными проявлениями своей психики. Многим знакомы руководители, зачастую не умеющие «держаться в руках», периодически срывающихся на своих подчинённых. Такое поведение понижает авторитет и доверие к руководителю и вместе с тем – подавляет желание и способность подчинённых обращаться к руководству с конструктивными предложениями по разрешению конфликта.

Коммуникативная культура – это способность налаживать эффективное взаимодействие, способность к адекватному восприятию информации и своего собеседника, способность давать здравую оценку развития диалога и реагировать соответствующим образом. Чем выше развиты коммуникативные навыки руководителя, тем спокойнее и эффективнее будут совершаться контакты, связанные с разрешением конфликта. Руководитель, владеющий приёмами общения, способен создать на словесном и невербальном уровне нужную атмосферу, придать верное направление беседе, способствуя тем самым более «гладкому» и скорому разрешению конфликта.

Поведенческая культура – способность не только понимать, но и совершать реальные действия по разрешению конфликта. Это способность управлять конфликтом на всех его этапах, а это требует не только соответствующей теоретической базы в области конфликтологии, но и определённого предшествующего опыта, связанного с разрешением конфликта. Поведенческая культура – это самая внешняя сторона поведения руководителя по решению конфликта, и в большей степени именно этот компонент оценивается подчинёнными как эффективность действий руководителя.

Таким образом, рассмотрев основные компоненты конфликтологической культуры, можно сделать вывод, что все они теснейшим образом связаны между собой и вытекают друг из друга. При этом каждый задаёт «уклон», с точки зрения которого руководитель будет разрешать конфликт, по-разному влияя на него. Исходя из всего вышесказанного, культуру мышления можно выделить как определяющий

компонент конфликтологической культуры руководителя, дающий возможность объективно оценивать конфликтную ситуацию и выбирать стратегию решения, максимально подходящую в конкретном случае.

Чем больше рациональных черт в структуре мышления руководителя, тем более объективным будет решение конфликтного вопроса с точки зрения решения деловых задач. Чем в большей степени у руководителя выражен эмоциональный компонент, культура чувств – тем больше он будет склонен думать о состоянии сотрудников, нежели о восстановлении корректности бизнес-процессов. В связи с этим руководителю важно уметь проникать в суть проблемы и верно расставлять приоритеты и определить – каким аспектам проблемы необходимо уделить особое внимание в первую очередь.

Использованные источники:

1. Анцупов, А. Я. Словарь конфликтолога [Текст] /А. Я. Анцупов, А. И. Шипилов.– М.: ЭКСМО, 2010. – 656 с.
2. Калмыкова О.Ю., Соловова Н.В., Горбунова Ю.Н. Формирование конфликтологической компетентности как необходимого компонента управленческой культуры руководителя организации [Текст] // Вестник Самарского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2015. № 9/1 (131). – С. 230-244.
3. Кашапов М.М. Теория и практика решения конфликтных ситуаций. Учебное пособие [Текст] / Под ред. проф. А.В.Карпова. – М.-Ярославль: Ремдер, 2003. – 183 с.
4. Марцин Т. А. Формирование конфликтной позиции у старшеклассников в процессе обучения: автореф. дис. канд.пед.наук [Текст] / Т. А. Марцин; Рос. гос.ун-т им И. Канта. – Калининград, 2007. – 22 с.
5. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Учебно-практическое пособие. [Текст] / Изд. 5-е, перераб. и доп.: Бизнес-школа «Интел-Синтез»; Москва; 2002. – С. 89.
6. Шурыгина О. В. Конфликтологическая культура: теоретический аспект [Текст] // Актуальные вопросы современной психологии: материалы междунар. науч. конф. (г. Челябинск, март 2011 г.). — Челябинск: Два комсомольца, 2011. — С. 136-139.
7. Щербакова О. И. Формирование и развитие понятия «конфликтологическая культура личности» в теории и практике современной конфликтологии [Текст] // Проблемы современного образования. – 2010. – № 2. – С. 78–83.

Кобцева М.И.
студент группы 05001343
Институт управления, кафедра управления персоналом
Белгородский государственный национальный
исследовательский университет
Третьякова Л.А., доктор экономических наук
научный руководитель, профессор, зав. кафедрой управления
персоналом

ОПТИМИЗАЦИЯ ТРУДОВЫХ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

В настоящее время, в условиях масштабно возрастающего экономического кризиса и усиливающейся конкуренции все более очевидной становится проблема оптимизации трудовых затрат персонала предприятий и организаций различных форм хозяйствования. В процессе функционирования деятельности какой-либо компании трудовые затраты занимают центральное место из-за высокой ёмкости их потребления. Поэтому вопрос о способах минимизации трудовых затрат и ресурсосбережении компании является актуальным в условиях финансового кризиса.

Любое предприятие в своем распоряжении имеет персонал, который, как показывает практика, является самым «дорогостоящим» ресурсом. Ведь именно от того как руководство компании будет использовать профессиональные знания и навыки персонала и его трудовой потенциал зависит успех фирмы и его популярность на рынке. Компания, которая стремится к завоеванию новых рынков и укреплению своего положения на нем, старается максимально использовать трудовые возможности работников, создавая все условия для наиболее полной их отдачи.

Увеличение трудовых затрат происходит по нескольким причинам, но в основном из-за неправильного использования сотрудниками рабочего времени.

Исследование структуры затрат рабочего времени позволяет эффективно организовать работу персонала, исключив дублирование функций, выявить нерациональные затраты, проанализировать реальные потери рабочего времени и причины их возникновения, а также внедрить эффективную систему оплаты труда. На основании полученных данных необходимо разработать мероприятия по оптимизации рабочего времени, позволяющие сократить временные, финансовые и трудовые издержки [2].

Оптимизация и минимизация затрат рабочего времени является главной задачей нормирования труда, в области которой разработаны несколько методов изучения потерь и непроизводительных затрат рабочего времени. Среди данных методов целесообразно выделить такие, как фотография рабочего дня, хронометраж, фотохронометраж, карты и графики Ганта, сетевой анализ, поточные карты и диаграммы трудового процесса [3].

Каждый из приведенных выше методов имеет свою направленность на достижение определенных целей и задач, свои особенности, достоинства и недостатки.

Фотография рабочего дня. Данный вид наблюдений позволяет изучить и проанализировать индивидуальные или коллективные затраты рабочего времени, которые непосредственно связаны с выполнением какой-либо трудовой функции на протяжении всего рабочего дня (смены), независимо от того на что затрачено данное время. Фотография рабочего дня является самым распространенным и удобным методом, целью которого является выявление потерь рабочего времени, анализ причин их возникновения, разработка мероприятий и совершенствование уже существующих по устранению, а также установлению норм обслуживания оборудования и нормативов численности работников. Но среди недостатков данного вида наблюдения можно выделить то, что для получения достоверных данных требуется высококвалифицированный специалист, обладающий специальными знаниями. Кроме того, на проведение процедуры фотографии рабочего дня требуется большие временные затраты [4].

Хронометраж. Данный метод изучения затрат рабочего времени нацелен на определение длительности повторяющихся операций при выполнении какого-либо задания. Хронометраж позволяет выявить причины и факторы, оказывающие влияние на продолжительность каждой выполняемой операции, а также установить необходимое время для выполнения данного типа трудовых действий.

Фотохронометраж – комбинированный метод наблюдения, включающий в себя элементы фотографии рабочего времени и хронометража. Использование двух методов наблюдения в совокупности, позволяет получить достоверные данные и избежать ограничений и недостатков обоих методов.

График Ганта или карта совместных операций. Данный метод позволяет спланировать допустимые сроки выполнения необходимых работ, которые позволяют достичь поставленной цели. График Ганта или карта совместных операций представляет собой графический ход проведения работ. В составлении данного графика учитываются все этапы работы и приоритетные направления деятельности. Этот метод будет наиболее актуален для служащих высшего звена на этапе подготовки и разработки отчетов или проектов.

Сетевой анализ представляет собой метод, который позволяет описать деятельность как совокупность операций и установить целостные связи между ними, сохранив при этом их многомерный характер. Данный метод позволяет подойти к проблеме логически и последовательно и тем самым дает возможность провести ее глубокий тщательный анализ. Но для проведения сетевого анализа требуются специальные знания, умения и навыки, а также пакеты прикладных программ. В компаниях с большим

количеством управленческого персонала для оптимизации совместной работы различных структурных подразделений данный метод будет наиболее актуален.

Поточная карта и диаграмма трудового процесса позволяет описать и проанализировать линейную последовательность совершаемых трудовых действий и включенных в них операций, а также позволяет установить их пространственно-временные характеристики. Метод поточной карты и диаграммы трудового процесса используется в основном для совершенствования рутинных операций служащих в области обработки информации, организации встреч и других коммуникаций. Данный метод прост в использовании, не требует специального обучения, наличия специальных знаний и навыков. Поточная карта и диаграмма трудового процесса позволяет решить задачи не только по оптимизации затрат на производстве, а также используется для оптимизации навыков личной работы. Но данный метод требует многократного и системного заполнения карты для того чтобы получить наиболее достоверную информацию [6].

В условиях научно-технического прогресса и возрастающей роли информационно-технических средств, особое распространение получили такие механизмы контроля рабочего времени, как программы слежения, системы электронных пропусков, биометрический учет. Данные технологии широко используются в крупных лидирующих предприятиях на рынке.

Программы слежения используются для полного контроля со стороны руководства за процессом работы специалиста. Суть данного механизма заключается в том, что все действия, которые совершаются на персональном компьютере работника, отслеживаются и подвергаются обработке. Тем самым руководитель анализирует, сколько времени затрачивает сотрудник на работу, не касающуюся трудового процесса.

Системы электронных пропусков позволяет фиксировать точное время прихода сотрудников на рабочее место и ухода из места работы. Данный механизм позволяет начислить справедливую заработную плату в соответствии с фактически отработанным работником временем.

Система идентификации работника по отпечаткам пальцев, т.е. биометрический учет, позволяет зафиксировать не только вход и выход сотрудника с рабочего места, но и подтвердить его личность. Данные системы позволяют отслеживать продолжительность рабочего времени, позволяя руководству оплачивать сотрудникам только реально отработанное время [1].

Таким образом, проанализировав вопрос оптимизации трудовых затрат, проявляющийся в нерациональном использовании рабочего времени, можно сделать вывод о том, что в условиях экономического кризиса эта проблема является наиболее актуальной, так как своевременное ее выявление может снизить финансовые и временные издержки компании, увеличить производительность труда работников и ее

конкурентоспособность на рынке, а также оптимизировать фонд оплаты труда и повысить качество производимой продукции.

Использованные источники:

1. Зорина А.А. Механизмы контроля использования рабочего времени специалиста [Текст] / А.А. Зорина // *Educatio*. 2015. – №3-10(2). С. 106 – 107.
2. Никольский А.В. Скрытые и явные причины потерь рабочего времени [Текст] / А.В. Никольский // *Уникальные исследования XXI века*. 2015. – №8 (8). С. 127 – 133.
3. Пашуто В.Р. Практикум по организации, нормированию и оплате труда на предприятии [Текст] / В.Р. Пашуто. – М.:Кнорус, 2010. – 240.
4. Сидоркина С. Фотография рабочего времени: сделай сам [Текст] / С. Сидоркина // *Справочник по управлению персоналом*. 2012. – №10. С. 17 – 23.
5. Третьякова Л.А. Рынок труда как главный элемент устойчивого регионального развития [Текст] / Л.А. Третьякова // *Региональная экономика: теория и практика*. 2015. – №36 (411). С. 2 – 8.
6. Чучкалова Е.И. Методы изучения затрат рабочего времени служащих: сравнительный аспект [Текст] / Е.И. Чучкалова, А.И. Данилова // *Территория науки*. 2015. – №2. С. 137 – 142.

*Коваженков М.А., к.ф.н.
доцент*

кафедра менеджмента, маркетинга и организации производства

Нгуен Тхи Минь Линь

магистрант 2 курса

факультет экономики и управления

Татарина К.В.

студент 4 курса

факультет экономики и управления

Волгоградский государственный технический университет

Россия, г. Волгоград

**ВОЗМОЖНОСТИ ХОЛИСТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА
В ФОРМИРОВАНИИ И ПОДДЕРЖАНИИ ИМИДЖА
ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация: В статье проанализирована сущность и содержание холистического маркетинга, представлена классификация разновидностей имиджа, выявлены возможности холистического маркетинга формировании имиджа организации и повышении ее конкурентоспособности.

Ключевые слова: имидж, маркетинг, холистический маркетинг, конкурентоспособность.

Summary: the article analyzes the essence and content of holistic marketing, presented a classification of types of image, identified opportunities holistic

marketing shaping the organization's image and increase its competitiveness.

Keywords: image, marketing, holistic marketing, competitiveness.

Имидж организации представляет собой один из самых важных аспектов существования любой организации независимо от сферы деятельности. Непосредственно от имиджа зависит, какой будет прибыль компании, ее конкурентоспособность, а также длительность жизненного цикла. На наш взгляд, каждая организация должна создать себе определенный имидж для полноценного функционирования на рынке, а также внимательно следить за его поддержанием. Малейшее вредительство имиджу организации может сказаться на последующей прибыли и будущем функционировании организации.

Следует отметить, что имидж бывает внешним и внутренним.

В частности, к внешнему имиджу относят[1]:

- бизнес-имидж, который включает в себя конкурентоспособность, деловую репутацию организации, стабильность, инновационный потенциал, а также надежность;

- социальный имидж организации, который основывается на сложившемся мнении, представлении общественности непосредственно об организации, а также ее роли и участии в различных сферах жизни общества (социальной, политической, культурной и экономической);

- имидж продукции или услуг. В него входят такие параметры как цена/качество, уникальность, отличительные свойства;

- внешнюю атрибутику. Данная составляющая включает в себя корпоративную айдентику: фирменный стиль (логотип, цвета и прочее), наружное оформление.

Внутренний имидж характеризуется наличием следующих компонентов:

- образа руководителя организации, который основывается непосредственно на представлении сотрудников о его способностях, ценностных ориентациях, установках, внешних данных и социально-психологических характеристиках;

- образа персонала, включающего в себя социальные, физические, психофизиологические данные, культуру, профессиональную компетентность, личностные характеристики и прочие оценочные факторы;

- деловой культуры организации, в которую входят ее стиль, представление персонала о надежности и комфортности самой организации, социально-психологический климат.

В свою очередь, внутренний имидж организации одновременно является и внешним. Партнеры и клиенты судят об организации по многим факторам: по поведению и внешнему виду управляющих и директоров, рабочего персонала, по внешнему виду помещений, где находится организация и т.д. Из этих деталей складывается впечатление об

организации и о доверии ей. Некоторые сотрудники и руководители, не уделяя должного внимания этим элементам, наносят ущерб не только личной репутации, но и репутации своей организации, что может грозить неприятными и достаточно крупными последствиями.

В формировании имиджа огромную роль играет холистический маркетинг. Прежде чем говорить о его роли в поддержании и формировании имиджа, целесообразно проанализировать данное понятие.

Холистический, или целостный, маркетинг представляет собой подход к маркетингу, при котором все компоненты процесса рассматриваются как единое целое, а не совокупность отдельных элементов. [4] Например, Ф. Котлер определял холистический маркетинг как «подход, в котором делается попытка признать и сбалансировать различные компетенции и сложности маркетинговой деятельности».[3] В этой связи холистический маркетинг может быть представлен как совокупность четырех основных составляющих маркетинга взаимоотношений, интегрированного маркетинга, внутреннего маркетинга, социально ответственного маркетинга. [3]

Отметим, что на коммуникационном спектре холистический маркетинг занимает область высших уровней, так как он не ограничивает содержание коммуникаций ни отдельными деталями и характеристиками товара или услуги, ни комплексами идей. Содержанием коммуникаций в данном случае становится весь мир, в котором функционирует бизнес, включая также личности сотрудников и руководителей.

По сути, холистический маркетинг — это шаг на пути перестройки всей структуры организации в целях применения на практике концепции сотрудничества потребителя и организации, что в итоге станет движущей силой дальнейшего развития. А поэтому маркетинг вряд ли будет эффективным, если не будет целостным.[4]

В соответствии с основной концепцией холистического маркетинга отправной точкой деятельности являются индивидуальные требования потребителя, на которые следует ориентироваться организации.

Подчеркнем, что многие крупные организации, столкнувшись с проблемой роста рыночной власти покупателей и появлением новых конкурентов, были вынуждены переработать свои бизнес-модели. Учитывая эту ситуацию, лидеры рынков Nike, Samsung, Microsoft и прочие не могут позволить быть ригидными, а поэтому должны обладать свойством флексибельности.[3] Наибольшему риску подвергаются организации, которые не отслеживают изменения в поведении своих покупателей и конкурентов, и поэтому не увеличивают ценность своих предложений. Они придерживаются краткосрочных, исключительно коммерческих взглядов на бизнес и в результате не удовлетворяют интересы своих акционеров, работников, поставщиков, партнеров по каналам распределения.

Примером яркого влияния холистического маркетинга на формирование и поддержание имиджа организации является компания

Apple. Массовую популярность во всем мире компания приобрела примерно в 2008 году. До этого она существовала много лет, но никогда не была лидером продаж. Будучи конкурентоспособной, но явно уступала другим компаниям. Все изменилось, когда маркетологи компании существенно изменили подход к продвижению товаров. Если большинство фирм делают упор на уникальное свойство товара и его функции, то маркетологи компании Apple поступили иначе. Они стали позиционировать товары бренда как максимально удобные, стильные и поднимающие престиж пользователя приобретенного устройства. Поэтому все товары Apple – плееры «iPod», компьютеры и ноутбуки «Macintosh», онлайн-магазин «iTunes» и программа «Tiger» – соответствуют этому образу и приносят покупателям именно те ощущения, которые потребители связывают с брендом.

Обобщая вышеизложенное, отметим, что возможности холистического маркетинга достаточно велики, так как он сочетает в себе множество элементов и при грамотном подходе способен вывести организацию на новый уровень конкурентоспособности, улучшить финансово-экономические показатели организации и ее имидж в глазах потребителя.

Использованные источники:

1. Имидж организации [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.imagemirror.ru/imidzh-organizacii.html>
2. Коваженков М.А. Флексибильность как свойство системы управления организацией в условиях инновационной экономики: институциональный подход. // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. Т. 2. № 2. С. 88-93.
3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент/ Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – Санкт-Петербург: Питер, 2015. – 800 с.
4. Холистический маркетинг [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/student/marketing/holisticheskiy-marketing.html>

Копылов А.С.

студент 3 курса

Сярдова О.М., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента организации

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»

Россия, г. Тольятти

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: В статье проведен анализ основных проблем сбытовой деятельности, характерных для большинства отечественных предприятий, выделены основные способы оптимизации процесса сбыта.

Ключевые слова: эффективность, сбытовая деятельность, стратегия,

конкурентоспособность продукции.

Abstract: In the article the analysis of main problems of supply activities typical of the majority of domestic enterprises, the basic ways to optimize your sales process.

Keywords: efficiency, sales activity, strategy, competitiveness.

В современных условиях на рынке наблюдается высокий рост конкуренции, происходит переключение производителей с производственных проблем на проблемы сбыта. Система сбыта влияет на все сферы деятельности предприятия, на выбор рациональных форм распределения продукции и каналов товародвижения. Сбыт – это поставка товаров с целью продажи, реализация предприятием изготавливаемой продукции. Данный процесс является завершающим процессом обеспечения потребителя продукцией, он направлен на формирование системы перемещения продукции от производителя к потребителю. Цель системы сбыта на предприятии заключается не только в непосредственной продаже продукции, но и в удовлетворении спроса потребителей.

К основным элементам сбытовой деятельности предприятия относятся транспортировка, хранение продукции, ее реализация и сервисное обслуживание.

При этом выделяют следующие функции сбыта:

- организация сегментации рынка;
- планирование рекламы;
- организация договорной работы с потребителями или посредниками, включая учет и контроль выполнения договоров;
- планирование отгрузки товаров клиентам;
- формирование системы каналов сбыта;
- работа по организации приема, хранения, упаковки, сортировки и отгрузки продукции клиентам;
- информационно, ресурсное и техническое обеспечение сбыта продукции;
- организация политики стимулирования сбыта;
- формирование обратной связи с потребителями.

В сбытовой деятельности часто возникают проблемы, которые можно подразделить на общие и специфичные. К общим проблемам относят: несовершенство организационной структуры предприятия, отсутствие кооперативных отношений между подразделениями и отсутствие предпринимательского сознания у сотрудников. К специфичным относят следующие проблемы: несоответствие структуры сбыта реальным требованиям рынка и критериям стабильной деятельности, изолированность деятельности службы сбыта, переложение обязанностей других служб на отдел сбыта, отсутствие мотивации у сотрудников службы сбыта на совершенствование и развитие своей деятельности, отсутствие технологии

работы с клиентами.

Система сбыта, которая применяется предприятием, относится к факторам конкурентоспособности продукции. Отсюда следует, что предприятию необходимо сформировать правильную сбытовую стратегию.

В целом, разработка и реализация стратегии сбыта представляет собой решение следующих вопросов:

- выбор канала сбыта;
- обоснование оптимального метода сбыта;
- выбор посредников и определение приемлемой формы работы с ними;
- организация сервиса.

Главной составляющей сбыта является канал распределения, который представляет собой совокупность посредников-организаций или отдельных лиц, которые принимают участие в движении продукции от производителя к потребителю.

Оптимизация процесса сбыта заключается в корректировке одного или нескольких параметров, таких как:

- правильный выбор каналов распределения;
- отлаженный механизм обработки поступающих заказов;
- наличие активных продаж;
- постоянный поиск новых каналов распределения;
- выстроенная дилерская политика;
- грамотная система мотивации торговых представителей и продавцов[1].

Для оптимизации процесса сбыта может быть использована модель стратегической оптимизации сбыта, которая основана на структурном исследовании сбытовой деятельности предприятия и выявлении тенденций развития системы сбыта. Исследование сбытовой деятельности предприятия проводится на основе следующих показателей:

- география сбыта выступает как показатель масштаба охвата каналов сбыта, доступности товаров для потребителей;
- рентабельность продаж – отношение чистой прибыли к чистому объему продаж, выраженному в денежных средствах.

Существует несколько целей оптимизации процесса сбыта на предприятии:

- укрепление позиций на существующем рынке;
- создание эффективной системы стимулирования сбыта;
- развитие товарного или корпоративного бренда;
- создание внутреннего конкурентного преимущества;
- выход на новые рынки сбыта;
- лидерство на существующем рынке;
- увеличение рентабельности продаж;

- сохранение позиции.

Исходя из представленных выше целей, можно выделить способы оптимизации процесса сбыта.

- разработка методов стимулирования потребителя, которые будут снижать рентабельность продаж по минимуму;
- реинвестиции прибыли в производственную сферу предприятия с целью улучшения качества продукции и технологии производства;
- стимулирование менеджеров по продажам;
- активный маркетинг, направленный на региональных потребителей;
- реинвестирование прибыли в развитие бренда;
- стимулирование среднего менеджмента;
- максимизация прибыли за счет стимулирования среднего менеджмента и увеличения продаж;
- массовый маркетинг;
- максимизация прибыли за счет стимулирования среднего менеджмента и увеличения продаж;
- реинвестирование прибыли в открытие новых торговых центров и представительств;
- поиск новых дистрибьюторов и дилеров;
- инвестиции в разработку новых технологий, которые помогут снизить производственные издержки;
- активный маркетинг, направленный на привлечение новых потребителей
- рациональное использование имеющихся оборотных средств;
- поиск наиболее выгодных партнеров, поставщиков сырья;
- инвестиции в разработку новых технологий, которые помогут снизить производственные издержки;
- достижение максимально эффективного положения и контроль основных показателей [2,3].

Таким образом, сбытовая деятельность является важным аспектом функционирования предприятия. Оптимизация сбыта позволит предприятию выйти на новые рынки и тем самым повысить эффективность его деятельности.

Использованные источники:

1. Гуренков И.С., Сярдова О.М. Логистические затраты в цепи поставок промышленных предприятий//В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 18 частях. 2013. С. 68-70.
2. Кузнецов В.Н., Сярдова О.М. Управление заказами в цепи поставок предприятий автомобильной промышленности//Экономические науки в

России и за рубежом. -2014. -№ XIV. -С. 58-61.

3. Фадеева А.В., Боргардт Е.А. Совершенствование логистических процессов на предприятиях автомобильной промышленности//Приволжский научный вестник. 2015. № 5-2 (45). С. 40-46.

*Корытова В.Е.
студент 4 курса*

факультет экономики и менеджмента

*Уфимский институт (филиал) ФГБОУ ВО РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа*

АНАЛИЗ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУЛЬТИФОРМАТНОГО РИТЕЙЛЕРА «X5 RETAIL GROUP»

В статье проводится анализ основных операционных показателей розничной торговой сети «X5 Retail Group» и её форматов, рассчитывается отношение чистой выручки к данным показателям, а также влияние данных факторов на чистую выручку предприятия.

Ключевые слова: операционные показатели, розничная сеть, торговая площадь, количество магазинов, чистая выручка

«X5 Retail Group N.V.» является одной из ведущих российских продуктовых розничных сетей (по доле рынка занимает второе место после ПАО «Магнит»). Компания является мультиформатным ритейлером, под управлением которой находятся 4 бренда следующих торговых сетей:

1. «Пятерочка» (формат: дискаунтер) – сеть магазинов шаговой доступности для покупки товаров повседневного спроса.
2. «Перекресток» (формат: супермаркет) – сеть современных супермаркетов премиального уровня, которые отличаются наиболее удобным расположением в городах и пригородных пунктах.
3. «Карусель» – одна из крупнейших сетей формата гипермаркет.
4. «Перекресток Экспресс» (формат: магазин у дома) – сеть магазинов, отличающихся широким выбором готовых блюд и удобным расположением, что ценится занятыми горожанами [1].

Операционные показатели являются одними из главных показателей, использующихся при оценке конкурентоспособности и эффективности деятельности торговых организаций. К операционным показателям относятся такие показатели, как торговые площади, количество магазинов, количество посещений покупателями, количество сотрудников и т.д.

Проведем анализ представленных в таблице 1 ключевых операционных показателей деятельности «X5 Retail Group» по каждому формату данной компании за 2012-2014 гг.

Таблица 1

Основные операционные показатели «X5 Retail Group»

Показатель	2012	Период 2013	2014	Темп роста 2014/2012
Торговая площадь, тыс. кв. м				
«Пятерочка»	1 191	1 414	1 754	147,3
«Перекресток»	383,5	397,8	416	108,5
«Карусель»	368,2	375,8	358,6	97,4
«Перекресток Экспресс»	26,7	35,2	44	164,8
Итого по «X5 Retail Group»	1 969,4	2 222,8	2 572,6	130,6
Количество магазинов, шт.				
«Пятерочка»	3 220	3 882	4 789	148,7
«Перекресток»	370	390	403	108,9
«Карусель»	78	83	82	105,1
«Перекресток Экспресс»	134	189	209	156
Итого по «X5 Retail Group»	3 802	4 544	5 483	144,2
Количество покупателей, млн. чел.				
«Пятерочка»	1 353	1 450,1	1 644,7	121,6
«Перекресток»	297,1	307,1	301,5	101,5
«Карусель»	118,8	122,4	123,2	103,7
«Перекресток Экспресс»	24,1	36,7	43,9	182,2
Итого по «X5 Retail Group»	1 793	1 916,3	2 113,3	117,9
Чистая выручка, млн. руб.				
«Пятерочка»	317 751,3	348 390,2	435 820,2	137,2
«Перекресток»	105 472,1	110 661,8	115 648,2	109,6
«Карусель»	61 484,9	64 306,9	69 376,5	112,8
«Перекресток Экспресс»	4 877,8	7 902	10 135	207,8
Итого по «X5 Retail Group»	489 586,1	531 260,9	630 979,9	128,9

За рассматриваемый период наибольшую чистую выручку (435 820,2 млн. рублей) принесли супермаркеты сети «Пятерочка», что связано с тем, что данная сеть лидирует по остальным рассматриваемым показателям (торговая площадь - 1 754 тыс. кв. м.; количество магазинов - 4 789 штук; количество покупателей - 1 644,7 млн. человек). Наибольший темп роста всех операционных показателей у магазинов формата «Перекресток Экспресс», что говорит о стремительном развитии данной торговой сети (относительно остальных рассматриваемых форматов).

Рассмотрим отношение чистой выручки каждого из форматов магазинов «X5 Retail Group» к таким операционным показателям, как торговая площадь и количество магазинов (табл. 2).

Таблица 2

Отношение чистой выручки компании к операционным показателям (млн. руб.)

Показатель	Период			Темп роста 2014/2012
	2012	2013	2014	
Чистая выручка, приходящаяся на 1 кв. м. торговой площади				
«Пятерочка»	266,8	246,4	248,5	93,1
«Перекресток»	275	278,2	278	101,1
«Карусель»	167,0	171,1	193,5	115,9
«Перекресток Экспресс»	182,7	224,5	230,3	126,1
Чистая выручка, приходящаяся на 1 магазин				
«Пятерочка»	98,7	89,7	91	92,2
«Перекресток»	285,1	283,7	287	100,7
«Карусель»	788,3	774,8	846,1	107,3
«Перекресток Экспресс»	36,4	41,8	48,5	133,2

Наибольшую чистую выручку, приходящуюся на 1 магазин, приносят гипермаркеты «Карусель» (846,1 млн. рублей в 2014 году). Также данный формат принес наибольшую чистую выручку, которая приходится на 1 кв. м. торговой площади (278 млн. рублей в 2014 году). Все форматы магазинов имеют положительный темп роста, кроме магазинов сети «Пятерочка», чистая выручка которых на 2014 год (по сравнению с 2012) уменьшилась.

Проведем оценку влияния торговой площади и количества магазинов всей розничной сети «X5 Retail Group» на её чистую выручку за 2013 и 2014 год (табл. 3).

Таблица 3

Оценка влияния факторов на чистую выручку (млн. руб.)

Наименование показателя	2012	2013	2014	Влияние	
				2013	2014
Чистая выручка	491122	534560	633873	-	-
Общая торговая площадь, тыс. м²	1969,4	2222,8	2572,6	-	-
Средняя торговая площадь одного магазина, тыс. м²	0,52	0,49	0,47	-26349,5	-22366,3
Чистая выручка на 1 м² торговой площади розничной сети	249,4	240,5	246,4	-17502	13124,4
Количество магазинов, шт.	3802	4544	5483	87289,5	108554,9
Средняя чистая выручка одного магазина	129,2	117,6	115,6	-	-

За рассматриваемый период наблюдается небольшое уменьшение средней торговой площади одного магазина (на 0,05 тыс. м²), что, однако, оказало наибольшее отрицательное влияние на размер чистой выручки по

всей торговой сети в целом. Наибольшее положительное влияние на чистую выручку (в размере 108 554,9 млн. рублей в 2014 году) оказало увеличение количества магазинов компании. Тем не менее, средняя чистая выручка одного магазина за рассматриваемый период уменьшилась (на 13,6 млн. рублей).

Общее совокупное влияние рассмотренных факторов в 2013 году составило 43 438 млн. рублей. За 2014 год данный показатель увеличился более чем в два раза и составил 99 313 млн. рублей, что говорит о положительной динамике в деятельности розничной торговой сети «X5 Retail Group».

По результатам проведенного анализа операционных показателей деятельности «X5 Retail Group» можно сделать вывод о том, что наибольшую долю в чистой розничной выручке компании занимает сеть магазинов «Пятерочка» (69%). Сеть супермаркетов «Перекресток» приносит 18% чистой выручки, гипермаркеты «Карусель» -11%, магазины «Перекресток Экспресс» - 2%. Мультиформатная структура компании дает возможность получить максимальную выгоду на растущем рынке продуктовой розничной торговли России. Главными достижениями «X5 Retail Group» являются рост выручки и увеличение количества магазинов.

Данные результаты доказывают эффективность действующей в компании стратегии, которая основана на мультиформатной бизнес-модели и ориентирована на удовлетворение потребностей разных групп потребителей на продуктовом рынке, а также серьезных мер по усовершенствованию операционной деятельности торговых сетей компании.

Использованные источники:

1. Официальный сайт X5 Retail Group N.V. [сайт]. URL: <https://www.x5.ru/ru/>

*Кузнецова Е.Г., к.э.н.
доцент*

*кафедра «Экономической теории и менеджмента»
Московский педагогический государственный университет
Цюй Дачуань
магистрант*

*Институт социально-гуманитарного образования
МПГУ*

Россия, г. Москва

ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ

Статья посвящена управлению денежными потоками организации как важной составной части общей системы управления его финансовой деятельностью. В статье рассматриваются основные принципы, на которых базируется процесс управления денежными потоками

организации. Формулируются основная цель и задачи управления денежными потоками и их оптимизации. Выделяются этапы анализа денежных потоков. Раскрываются понятие свободного денежного потока как ключевого аспекта изучения денежных потоков и методика его анализа.

The article is dedicated to cash management of organization as an important integral part of the total system of its financial management. The article considers basic principles of cash management, main goal and tasks of cash management, its optimization. Main steps of cash flow analysis are identified. Free cash flow is determined as a key aspect of cash flow analysis, methods of free cash flow analysis are described.

Ключевые слова: денежный поток, управление денежным потоком, свободный денежный поток, оптимизация.

Key words: cash flow, cash management, free cash flow, optimization.

Изучение экономической природы, назначения и роли денежных потоков (Cash-Flow) в деятельности организаций является новым направлением в российском финансовом менеджменте. В зарубежных корпорациях управление потоками денежных средств – важнейшее направление работы главного финансового менеджера (финансового директора)²⁵.

Денежный поток – это приток и отток денежных средств и их эквивалентов, получаемых организацией от всех видов деятельности и расходуемых на обеспечение дальнейшей деятельности. Денежные потоки организации классифицируются в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности.

Под денежными средствами понимают остаток денежных средств и денежных эквивалентов на расчетных, валютных и специальных банковских счетах, в кассе.

Эквиваленты денежных средств – краткосрочные, высоколиквидные вложения, легко обратимые в определенную сумму денежных средств и подвергающиеся незначительному риску изменения ценности, со сроком размещения обычно не более трех месяцев (а также овердрафтное кредитование).

Приток денежных средств осуществляется за счет: выручки от продажи товаров (продукции, работ, услуг), иного имущества; полученных авансов, кредитов и займов; средств целевого финансирования; дивидендов и процентов по финансовым вложениям; безвозмездного получения средств и др.

Отток денежных средств возникает вследствие: покрытия текущих (операционных) и инвестиционных затрат; платежей в бюджет и взносов в государственные внебюджетные фонды; выплат дивидендов и процентов владельцам эмиссионных ценных бумаг; финансовых вложений; выплат

²⁵ Луценко С. И. Политика управления денежными средствами компании и издержки их корректировки / С. И. Луценко // Фин. менеджмент. - 2011. - №3. - С. 56

подотчетных сумм и авансов и пр.

Управление денежными потоками организации является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью. Эффективное управление денежными потоками позволяет сокращать потребность организации в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками, можно обеспечивать более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, снижать зависимость темпов развития организаций от привлекаемых кредитов.

Одна из ключевых задач финансового менеджмента – поддержание оптимальной величины и структуры вложения капитала в денежной форме с целью получения максимального объема денежных потоков за определенный период.

Управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств организации и осуществлением оборота²⁶.

Основными принципами, на которых базируется процесс управления денежными потоками организации, являются:

- принцип информационной достоверности. Как и каждая управляющая система, управление денежными потоками организации должно быть обеспечено необходимой информационной базой;

- принцип обеспечения сбалансированности. Управление денежными потоками организации имеет дело со многими их видами. Их подчиненность единым целям и задачам управления требует обеспечения сбалансированности денежных потоков организации по видам объемам, временным интервалам и другим существенным характеристикам. Реализация этого принципа связана с оптимизацией денежных потоков организации в процессе управления ими;

- принцип обеспечения динамики управления. Не все оптимальные управленческие решения, связанные с формированием и использованием денежных средств, разработанные в предшествующем периоде, можно использовать в будущих периодах, что связано с изменчивостью факторов внешней среды. Поэтому при управлении денежными потоками необходимо учитывать потенциал формирования денежных ресурсов, темпы экономического развития, другие внешние факторы;

- принцип обеспечения эффективности. Денежные потоки организации характеризуются существенной неравномерностью поступления и расходования денежных средств в разрезе отдельных временных интервалов, что приводит к формированию значительных объемов временно свободных денежных активов организации. Это временно свободные остатки денежных

²⁶ Колчина Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М. Юнити-Дана, 2012. – с.116

средств, которые теряют свою ценность во времени, от инфляции и по другим причинам. Реализация принципа эффективности в процессе управления денежными потоками заключается в обеспечении эффективного их использования путем осуществления финансовых инвестиций организации;

- принцип обеспечения разработки нескольких вариантов управленческих решений. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор должен быть основан на системе критериев, определяющих финансовую стратегию организации;

- принцип обеспечения ликвидности. Неравномерность отдельных видов денежных потоков порождает временный дефицит денежных средств организации, который отрицательно сказывается на уровне ее платежеспособности. Поэтому, в процессе управления денежными потоками необходимо обеспечивать достаточный уровень их ликвидности на протяжении всего рассматриваемого периода. Реализация этого принципа обеспечивается путем соответствующей синхронизации положительного и отрицательного денежных потоков в разрезе каждого временного интервала рассматриваемого периода.

На основе вышеизложенного сформулируем основную цель управления денежными потоками – обеспечение финансового равновесия организации в процессе ее развития путем балансирования объемов поступления и расходования денежных средств за счет их синхронизации во времени²⁷.

В процессе реализации своей главной цели управление денежными потоками организации направлено на решение следующих задач:

- формирование оптимального объема денежных ресурсов организации в соответствии с потребностями ее хозяйственной деятельности. Эта задача реализуется путем определения потребности в необходимом объеме денежных ресурсов организации на предстоящий период, установления системы источников их формирования в предусматриваемом объеме;

- оптимизация распределения сформированного объема денежных ресурсов организации по видам хозяйственной деятельности и направлениям использования. В процессе реализации этой задачи обеспечивается необходимая пропорциональность в направлении денежных ресурсов организации на развитие ее операционной, инвестиционной, финансовой и прочей деятельности. В рамках каждого из видов деятельности выбираются наиболее эффективные направления использования денежных ресурсов, обеспечивающие достижение наилучших конечных результатов хозяйственной деятельности организации;

- обеспечение высокого уровня финансовой устойчивости организации.

²⁷ Абрамян А. К. Теоретическое представление категории «денежные потоки» // Молодой ученый. – 2012. – №1. – С. 84

Такая финансовая устойчивость организации обеспечивается формированием рациональной структуры источников привлечения денежных средств, оптимизацией объемов привлечения денежных средств, поддержанием постоянной платежеспособности организации. Эта задача решается в первую очередь за счет эффективного управления остатками денежных активов и их эквивалентами, обеспечения равномерности поступления денежных средств в организацию, обеспечения синхронности формирования входящего и исходящего денежных потоков;

- максимизация чистого денежного потока, обеспечивающего заданные темпы экономического развития организации на условиях самофинансирования. Реализация этой задачи обеспечивается за счет формирования денежного оборота организации, генерирующего наибольший объем прибыли в процессе ее деятельности;

- обеспечение минимизации потерь ценности денежных средств в процессе их хозяйственного использования в организации. Денежные активы и их эквиваленты теряют свою ценность под влиянием факторов времени, инфляции, риска и т.д. Поэтому в процессе организации денежного оборота в организации следует избегать формирования чрезмерных запасов денежных средств, дифференцировать направления и формы использования денежных ресурсов²⁸.

Все рассмотренные задачи управления денежными потоками организации тесно взаимосвязаны, хотя отдельные из них носят разнонаправленный характер (поддержание постоянной платежеспособности и минимизация потерь ценности денежных средств в процессе их использования). Поэтому в процессе управления денежными потоками организации отдельные задачи должны быть гармонизированы между собой для наиболее эффективной реализации его главной цели.

Оптимизация денежных потоков с целью повышения их эффективности, снижения зависимости от внешних источников финансирования, максимизации чистого денежного потока представляет собой одну из важнейших функций системы управления денежными потоками. Главными целями оптимизации являются обеспечение сбалансированности объемов денежных потоков, обеспечение синхронности формирования денежных потоков во времени, обеспечение роста чистого денежного потока предприятия. К основным объектам оптимизации системы управления денежными потоками на предприятии относятся положительный денежный поток, отрицательный денежный поток, остаток денежных средств и чистый денежный поток.

Проблема управления денежными потоками предприятия является наиболее актуальной, поэтому необходимо создать такую систему управления денежными потоками, которая охватывала бы основные аспекты

²⁸ Тимофеева, Т. В. Анализ денежных потоков предприятия – М.: ИНФРА-М, 2010. – с.121

управления деятельностью предприятия: управление внеоборотными активами, товарно-материальными запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью, кредитами банка, собственным капиталом.

Основные составляющие системы – это учет движения денежных средств; анализ их потоков; составление бюджета денежных средств.

Система управления денежными потоками должна давать объективные ответы на следующие вопросы:

- в каком объеме и из каких источников получены денежные средства, каковы основные направления их расходования;
- способно ли предприятие в результате текущей деятельности обеспечить превышение поступлений денежных средств над платежами и насколько стабильно такое превышение;
- в состоянии ли предприятие расплатиться по своим текущим обязательствам;
- достаточно ли полученной прибыли для удовлетворения его текущей потребности в деньгах;
- достаточно ли собственных средств для осуществления инвестиционной деятельности;
- чем объясняется разница между величиной полученной прибыли и объемом денежных средств²⁹.

Данная система предусматривает анализ движения денежных средств на основе формы №4 «Отчет о движении денежных средств». Это позволяет не только контролировать текущую платежеспособность, но и принять оперативные решения по управлению денежными потоками, выявить причины изменения между финансовыми результатами и денежными средствами.

Основная задача анализа денежных потоков – выявление уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования в процессе функционирования, а также сбалансированности положительного и отрицательного денежных потоков фирмы по объему и во времени.

Недостаточность денежных средств при организации или расширении производства может привести к значительным потерям: прибыли, конкурентоспособности, снижения или потери доли фирмы на рынке и т.д.

Анализ денежных потоков проводится в целом по предприятию, а также в разрезе основных видов его хозяйственной деятельности, по отдельным структурным подразделениям («центрам ответственности») по следующим этапам.

1-й этап – анализ динамики объема формирования положительного финансового потока фирмы в разрезе отдельных источников.

Сопоставляются темпы прироста положительного финансового потока

²⁹ Луценко С. И. Политика управления денежными средствами компании и издержки их корректировки / С. И. Луценко // Фин. менеджмент. - 2011. - №3. - С. 56

с темпами прироста активов фирмы, объемов производства и реализации продукции. Особое внимание при этом уделяется изучению соотношения денежных средств, привлеченных за счет внутренних и внешних источников, выявлению степени зависимости развития фирмы от внешних источников финансирования.

2-й этап – анализ динамики объема формирования отрицательного финансового потока фирмы, структуры этого потока по направлениям расходования денежных средств.

Определяются: соразмерность развития фирмы за счет расходования денежных средств, отдельные виды ее активов, обеспечивающие прирост рыночной стоимости; по каким направлениям использовались денежные средства, привлеченные из внешних источников; в какой мере погашалась сумма основного долга по привлеченным ранее кредитам и займам.

3-й этап – анализ сбалансированности положительного и отрицательного финансовых потоков по общему объему и по времени.

Изучается динамика показателя чистого денежного потока, являющегося важнейшим, результативным показателем финансовой деятельности предприятия, а также индикатором уровня сбалансированности его финансовых потоков в целом. Определяются значимость чистой прибыли в формировании чистого денежного потока, оценка факторов, влияющих на ее прирост, что в большей степени повлияло на прирост чистой прибыли: увеличение количества продукции и снижение ее себестоимости либо рост цен на продукцию, увеличение прибыли за счет внереализационных операций и т.п. Необходимо выявить степень достаточности амортизационных отчислений с позиции необходимого обновления основных средств и нематериальных активов.

4-й этап – анализ динамики коэффициента ликвидности денежного потока предприятия в разрезе отдельных интервалов рассматриваемого периода.

Коэффициент ликвидности рассчитывается по формуле:

$$К_{л\text{дп}} = \text{ПДП} / \text{ОДП}, \quad (5)$$

где ПДП, ОДП – соответственно положительный и отрицательный денежный поток.

Значение показателя отражает уровень платежеспособности и синхронности формирования различных видов денежных потоков. Для обеспечения необходимой ликвидности денежного потока этот коэффициент должен иметь значение не ниже единицы (превышение единицы будет генерировать рост остатка денежных активов на конец рассматриваемого периода, т.е. способствовать повышению коэффициента абсолютной платежеспособности предприятия).

5-й этап – анализ эффективности денежных потоков предприятия.

Для оценки используются показатели:

коэффициент соотношения чистого денежного потока (ЧДП) фирмы к отрицательному денежному потоку (ОДП):

$$Кэф = ЧДП / ОДП, \quad (6)$$

Коэффициент реинвестирования чистого денежного потока – отношение части чистого денежного потока, направленного на развитие фирмы (РЧДП), к величине чистого денежного потока (ЧДП):

$$Крдп = РЧДП / ЧДП. \quad (7)$$

Эти обобщающие показатели могут быть дополнены рядом частных показателей – коэффициентом рентабельности использования среднего остатка денежных активов в краткосрочных финансовых вложениях; коэффициентом рентабельности использования среднего остатка накапливаемых инвестиционных ресурсов в долгосрочных финансовых вложениях и т.п.

Ключевым аспектом изучения денежных потоков является понятие свободного денежного потока (Free Cash Flow).

Предлагаемый вариант анализа денежных потоков в разрезе видов деятельности организации, подобно тому, как это применяется в методе учета затрат Activity Based Costing. По данному методу свободный денежный поток будет находиться путем вычитания исходящих денежных потоков по видам деятельности из входящего денежного потока, разделенного по видам деятельности организации на основе кост-драйвера³⁰.

При этом встает проблема распределения входящих денежных потоков по видам деятельности, т.к. кост-драйвера различных функций не сопоставимы друг с другом. Решением можно считать унификацию кост-драйверов для всех видов деятельности. Наиболее подходящий вариант для унификации – это время. Отсюда следует, что в данном варианте анализа денежных потоков с применением идеи ABC необходимо определять те функции, где кост-драйвером будет время. Например, для функции потребление рабочей силы кост-драйвером будут человеко-часы, для эксплуатации основного оборудования – машино-часы.

Также встает проблема того, что исходящие и входящие денежные потоки чаще всего несопоставимы друг с другом из-за временного лага и применяемого метода начисления. Соответственно, для того чтобы решить данную проблему необходимо использовать коэффициент отношения выручки к затратам для корректировки входящего или исходящего денежного потока. При этом необходимо исходить из минимальной

³⁰ Кадыров И.С. Проблемы составления отчета о движении денежных средств в коммерческих организациях // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2011. – №2. – С. 19

величины среди исходящего и входящего денежного потока с целью учета в данном случае только с фактическими денежными потоками.

Идея данного подхода в том, что затраченное время организации является определяющим фактором получения дохода, т.к. оно определяет затраченные усилия организации. Т.е. чем больше времени занимает тот или иной вид деятельности, тем больше он генерирует денежного потока. Здесь можно привести отсылку к известной фразе «Время-деньги»³¹.

Так же мы можем находить свободный денежный поток в разрезе ее продукции, входящие денежные потоки распределяются исходя из их смыслового содержания, т.е. необходим аналитический разрез входящих денежных потоков по видам продукции. Для этого можно применить такой вариант учета д/с, как учет на счетах 50,51,52 в аналитике второго/третьего/четвертого порядка.

Данная методика позволит увидеть свободный денежный поток по:

- видам деятельности/функциям (ABC)
- видам продукции

Найдя свободный денежный поток, можно рассчитать его рентабельность.

Описанный подход позволит выявить те виды деятельности, которые реально приносят денежные средства, и те которые являются сопутствующими расходами денежных средств, при условии оптимальной организационной и финансовой структуры. Также данный метод дает понять характер деятельности предприятия и принципы его работы и получения прибыли.

Данная схема позволит выявить оптимальный план (или выявит неэффективное распределение времени) производства в разрезе видов деятельности, манипулируя такими показателями как расходы по видам деятельности и затраченное время. По высчитанной пропорции можно будет делать прогноз, т.е. спрогнозировать порядок и время оплаты по видам деятельности в соответствии с поступающими денежными потоками по видам деятельности, что поможет при составлении бюджета денежных средств, а также для его корректировки³².

Оптимальным планом можно назвать ситуацию, когда все виды деятельности приносят какой-либо свободный денежный поток.

В результате исследования предприятия Х было принято решение обследовать временные затраты фирмы с целью изучения их ресурсоемкости по видам деятельности организации. (Табл. 1.)

³¹ Колчина Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. – М. Юнити-Дана, 2012. – с.122

³² Невешкина Е.В. Управление финансово-товарными потоками на предприятиях торговли. – Воронеж: Научная Книга, 2012. – с.118

Таблица 1-Затраты времени и денежных средств по функциям деятельности организации

Вид деятельности	Затраченное время за месяц, ч.	Денежный отток по виду деятельности, руб.
Поиск клиентов	33	1200
Проведение переговоров и заключение договоров	6	1000
Монтажные работы	118	40660
Управленческая деятельность	23	37800
Всего	180	80660

Результаты измерений выявили, что основным ресурсо- и времязатратным видом деятельности является монтажные работы. Следовательно, данный вид деятельности и должен приносить наибольшую прибыль. Чтобы выявить, сколько же денежных средств оно реально приносит, необходимо провести анализ деятельности предприятия по видам деятельности. При этом входящий денежный поток делиться по видам деятельности на основе затраченного времени (Табл.2.)

Таблица 2- Деление входящего денежного потока

Вид деятельности	Затраченное время за месяц, ч.	Денежный отток по виду деятельности, руб.	Входящий денежный поток по виду деятельности	Входящий денежный поток
Поиск клиентов	33	1200	25066,25	136725
Проведение переговоров и заключение договоров	6	1000	4557,5	
Монтажные работы	118	40660	89630,83	
Управленческая деятельность	23	37800	17470,42	
Всего	180	80660	136725	

Соответственно чистый денежный поток по видам деятельности:

Таблица 3- Чистый денежный поток по видам деятельности

Вид деятельности	Денежный отток по виду деятельности, руб.	Входящий денежный поток по виду деятельности	Чистый денежный поток по видам деятельности
Поиск клиентов	1200	25066,25	23866,25
Проведение переговоров и заключение договоров	1000	4557,5	3557,5
Монтажные работы	40660	89630,83	48970,83
Управленческая деятельность	37800	17470,42	-20329,6
Всего	80660	136725	56065

Как видно из проведенного анализа наибольший чистый денежный поток приносят монтажные работы, что является вполне логичным. Стоит также заметить, что значительный вклад вносит и поиск клиентов, что ясно говорит о том, что бизнес основывается на оказании услуг клиентам. Отрицательный потоком обладает управленческая деятельность, что говорит либо об излишних расходах на нее, либо о неэффективности использованного времени.

Рассмотрим пример другой организации У.

Пример:

Выручка=450 000 руб.

Затраты=316 900 руб.

Исходящий денежный поток = 257 000 руб.

Фактический входящий денежный поток = 400 000 руб.

Для решения проблемы сопоставимости входящих и исходящих денежных потоков необходимо использовать коэффициент отношения выручки к затратам.

$$450\,000 / 316\,900 = 1,42$$

Минимально значение из входящего и исходящего денежного потока имеет исходящий денежный поток. Соответственно входящий денежный поток используемый для расчетов будет равен 365 000 руб. (257 000*1,42).

Детальный анализ можно увидеть в таблице 4.

Таблица 4- Пример организации У.

Функция	Кост-драйвер	Значение к ост-драйвера	Сумма накладных расходов	Свободный денежный поток по видам деятельности	Входящий денежный поток по функции	Входящий денежный поток за минусом прямых затрат	Прямые затраты	Итого входящего денежного потока
		1	2	3=4-2	4=1/453(Общ.время)*5	5=7-6	6	7
Потребление рабочей силы	часы	176	50000	52958	102958	265000	100000	365000
Эксплуатация основного оборудования	часы	172	40000	60618	100618			
Эксплуатация вспомогатель	часы	80	25000	21799	46799			

ного оборудовани я								
Оформление заказов	часы	12	10000	-2980	7020			
Переналадка оборудовани я	часы	8	12000	-7320	4680			
Контроль качества продукции	часы	5	20000	-17075	2925			
Прямые затраты	-	-	100000	-	-			
Итого	-	453	257000	108000	265000			
Всего исходящего денежного потока			257000					
Всего входящего денежного потока на основе аналитического учета по счетам 51,52,50			365000					
Свободный денежный поток по видам продукции			108000					

В данном примере видно, что основным генератором свободного денежного потока является эксплуатация основного оборудования. Контроль качества продукции напротив является генератором отрицательного денежного потока. Данный анализ позволяет выяснить, что контроль качества продукции является весьма ресурсоемким видом деятельности. Это говорит, либо о наличии устаревшего оборудования для которого приходится проводить тщательный контроль выпускаемой продукции, либо о переоцененной стоимости проверки качества по сравнению с затрачиваемым для этого временем. Также подобный анализ позволяет выявить характеристику предприятия как производственного, т.к. основной наибольший свободный денежный поток составляет потребление рабочей силы и эксплуатация основного оборудования.

Результаты анализа используются для выявления резервов оптимизации финансовых потоков предприятия и их планирования и контроля на предстоящий период³³. Обеспечивается эффективный контроль денежных потоков предприятия, объектом которого являются: выполнение установленных плановых заданий по формированию объема денежных средств и их расходованию по предусмотренным направлениям; равномерность формирования денежных потоков во времени; ликвидность денежных потоков и их эффективность. Эти показатели контролируются в

³³ Кадыров И.С. Проблемы составления отчета о движении денежных средств в коммерческих организациях // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2011. – №2. – С. 22

процессе мониторинга текущей финансовой деятельности предприятия.

Таким образом, рассмотрев все основные этапы управления денежными потоками организации, мы пришли к выводу, что рационально организованное управление денежными потоками – это важнейший показатель ее финансового благополучия.

Использованные источники:

1. Абрамян А. К., Коваленко О.Г. Теоретическое представление категории «денежные потоки» // Молодой ученый. – 2012. – №1. Т.1. – С. 84-86.
2. Грызунова Н.В., Дудин М.Н., Тальберг О.В. Управление денежными потоками предприятия и их оптимизация // Экономика, статистика и информатика, Вестник УМО. – 2015. - №1. – С. 67-72.
3. Исакова М.А. Основные направления совершенствования управления денежными потоками предприятия / М.А. Исакова // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №12-4. – С. 966-970.
4. Кадыров И.С. Проблемы составления отчета о движении денежных средств в коммерческих организациях // Вестник Адыгейского государственного университета. – 2011. – №2 - С. 105-112.
5. Колчина Н.В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. / О. В. Португалова, Е. Ю. Макеева, Н. В. Колчина // – М. Юнити-Дана, 2012. – С. 467.
6. Луценко С. И. Политика управления денежными средствами компании и издержки их корректировки / С. И. Луценко // Фин. менеджмент. - 2011. - №3. – С. 56-61.
7. Невешкина Е.В. Управление финансово-товарными потоками на предприятиях торговли. – Воронеж: Научная Книга, 2012. – С. 192.
8. Пенчук А.В. Регулирование денежных потоков с целью оптимизации деятельности компаний // Научно-методический электронный журнал Концепт. – 2014.- №5. – С. 111-115.

Кузнецова Н.М.
студент 1 курса магистратуры
факультет «Строительство»
Россия, г. Улан-Удэ

ПРОБЛЕМЫ ДЕВЕЛОПМЕНТА НА ЭТАПЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ФАЗЫ ВОЗВЕДЕНИЯ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье рассматривается понятие «Development», как основное направление эксплуатационно-инвестиционной деятельности. Оценена важность рационального управления проектом со стадии идеи до эксплуатации объекта.

Ключевые слова: девелопмент, эффективность управления, система управления, структура.

The concept of "Development" is considered as the main direction of

operational and investment activities. Appreciated the importance of sound project management from design stage through to operation of the facility.

Key words are development, effectiveness of management, system of management and structure.

Проблема неэффективности использования недвижимостью, ее низкой окупаемости заставила расширять методы и структуры управления. И девелопмент занял одно из важных мест в инвестиционном проекте для того, чтоб обеспечить конкурентоспособность, и увеличить эффективность использования недвижимостью. Актуальна эта проблема для всех ее видов.

По мнению отечественных ученых Мазура И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., которые занимаются исследованиями в области управления и развития недвижимости, «*девелопмент* – это особый процесс и особый вид профессиональной деятельности (бизнеса), связанный с качественным преобразованием недвижимости и обеспечивающий возрастание ее стоимости.».

Девелоперская компания –это многопрофильная инвестиционно-строительная система, автор считает необходимым назвать девелопмент системой, так как управление начинается со стадии идеи проекта до его реализации, строительства и существования. Иерархические ступени представлены на рисунке 1. 1. В ней описана иерархия юридических лиц и их функций, которые и составляют контур общей системы.

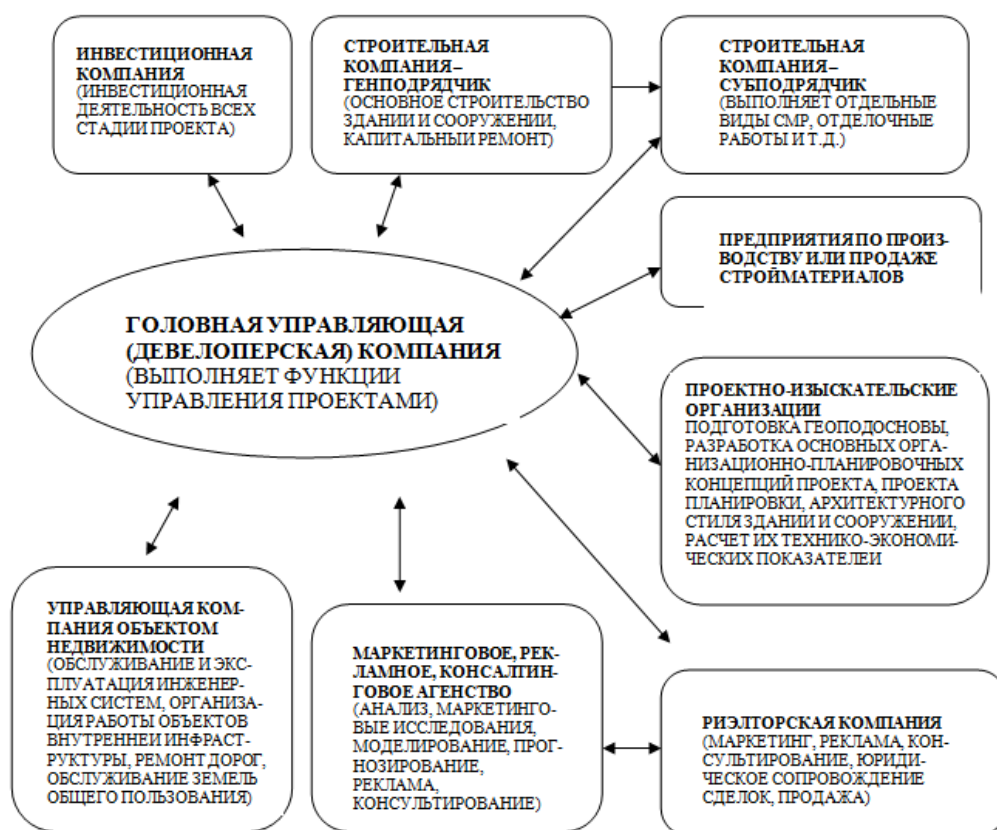


Рис. 1.1 Структура девелоперской компании при реализации инвестиционно-строительных проектов

В статье рассматривается два варианта решения проблемы неэффективного использования недвижимости: административное регулирование и непосредственно девелоперами.

Государственный орган управления недвижимостью не готов к управлению самостоятельно и для решения этой проблемы поддерживают создания товариществ собственников жилья и недвижимости, которые самостоятельно управляют недвижимостью и находят пути решения проблем неэффективности использования недвижимости в их собственности.

Девелоперы не остаются в стороне и пытаются решать проблему с помощью создания разных структур управления и образования фондов. Одним из результатов стал фонд капитального ремонта, функциями фонда являются:

1) аккумулирование взносов на капитальный ремонт, уплаченных собственниками помещений в многоквартирных домах, в отношении которых фонды капитального ремонта формируются на счете Фонда;

2) открытие на свое имя специальных счетов и совершение операций по этим счетам в случае, если собственники помещений в многоквартирном доме на общем собрании собственников помещений в многоквартирном доме выбрали регионального оператора в качестве владельца специального счета;

3) осуществление функций технического заказчика услуг и (или) работ по капитальному ремонту общего имущества в многоквартирных домах, собственники помещений в которых формируют фонды капитального ремонта на счете, счетах Фонда;

4) взаимодействие с органами государственной власти Республики Бурятия и органами местного самоуправления в целях обеспечения своевременного проведения капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах, собственники помещений в которых формируют фонды капитального ремонта на счете, счетах Фонда;

5) финансирование расходов на капитальный ремонт общего имущества в многоквартирных домах, собственники помещений в которых формируют фонды капитального ремонта на счете, счетах Фонда, в пределах средств этих фондов с привлечением при необходимости средств, полученных из иных источников, в том числе из бюджета Республики Бурятия и (или) местных бюджетов муниципальных образований в Республике Бурятия;

6) взаимодействие с физическими и юридическими лицами в целях реализации функций Фонда;

7) участие в реализации региональной программы (планов) капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Республике Бурятия;

8) участие в подготовке, согласовании проектов правовых актов, в том числе нормативных правовых актов Республики Бурятия, по вопросам

функционирования региональной системы капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах в Республике Бурятия;

9) иные функции, предусмотренные в отношении Фонда Жилищным кодексом Российской Федерации, законами Республики Бурятия.

Для каждого региона и вида недвижимости необходимо прописать и продумать систему управления. Для того, чтоб рационально использовать средства, вложенные в фонд капитального ремонта необходимо создание дорожных карт, в которых прописаны конкретные мероприятия, цифры и сроки исполнения работ. Чтоб каждый собственник имущества мог знать за что и для чего он платит. Это значительно увеличит срок эксплуатации недвижимости, возрастет привлекательность, что в свою очередь ведет к увеличению доходов с объекта недвижимости.

Также девелоперы находят различные способы решения проблем рационального управления с помощью сдачи отдельных конструкций здания под рекламу, с условием ремонта фасадов зданий, укрепление конструкции, снижение коммунальных платежей для жителей дома, таким образом, затраты на ремонт снижаются. Привлекают инвесторов для ремонта некоторых объектов с последующей их сдачей в аренду. Оборудование зданий солнечными батареями и использования энергии для мест общего пользования и придомовой территории.

Таким образом, процесс управления важен на каждом этапе создания объектов недвижимости. Для повышения эффективности всех подсистем управления необходим постоянный контроль. Но главное научиться правильно создавать модели управления с учетом особенностей региона и самого объекта недвижимости, и требований конечного пользователя объектом недвижимости.

Использованные источники:

1. Мазур И.И. и др. Девелопмент недвижимости: учеб. пособие по дисциплине «Менеджмент орг.» / под общ. ред. И.И. Мазура и В.Д. Шапиро. –М.: Елима: Изд-во «Омега-Л», 2010 - 928с
2. Электронный ресурс: <http://egov-buryatia.ru/index.php?id=5898>, Фонд капитального ремонта, дата обращения: 30 марта 2016г.

Кутищева Н.Б.
магистрант 1 курса
магистерская программа «Финансовый менеджмент»
Цельковская А.А., к.э.н.
научный руководитель, доцент
Липецкий филиал Финуниверситета

КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Статья посвящена осуществлению концепции маркетинга на предприятии, эффективности функционирования маркетинговой организационной структуры, взаимодействию и определению целей и задач

отдельных подразделений служб маркетинга.

Маркетинг, концепция маркетинга, отдел анализа рынка, отдел рекламы, отдел сбыта, отдел прогнозирования и планирования.

THE CONCEPT OF MARKETING FOR ENTERPRISE

The article is devoted to the implementation of the concept of marketing in the enterprise, the efficiency of marketing organizational structure, interaction and definition of goals and objectives of the individual divisions of marketing services.

Marketing, marketing concept, market analysis department, marketing department, sales department, forecasting and planning department.

Осуществление концепции маркетинга на предприятии требует создания такой организационной структуры, которая позволила бы реализовать эту концепцию, а если принять во внимание возможные различия в размере ресурсов компаний, в продукции, которую они выпускают, в рынках, на которых они действуют, становится очевидным, что не может быть единой организационной структуры, рекомендуемой в виде некоего стандарта для всех предприятий. Таким образом, в настоящее время без системы маркетинговых служб, обеспечивающих эффективную работу предприятия, производителям трудно выжить в конкурентной борьбе. Конечной целью маркетинговых служб является подчинение всей хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия законам функционирования рынка. Подразделения службы маркетинга тесно связаны между собой. Каждое из них решает свои задачи, направленные на удовлетворение требований потребителей[2, С.311].

Понятно, что эффективность функционирования той или иной маркетинговой организационной структуры во многом будет определяться теми кадрами, которые заняты маркетингом на предприятии. И здесь подразумеваются не только их профессиональная подготовка, но и мера ответственности, которая на них возложена, и принятая на предприятии система стимулирования их труда[1, С.237].

Служба маркетинга обычно включает несколько подразделений, выполняющих разнообразные функции:

- 1) отдел анализа рынка:
 - анализ и прогнозирование рынков сбыта выпускаемой продукции;
 - исследование потребительских свойств и конкурентоспособности производимой продукции;
 - исследование структуры сбытовой сети, обслуживающей данный рынок;
 - разработка предложений по созданию новой продукции;

2) отдел рекламы:

- разработка плана проведения рекламных мероприятий;
- разработка стратегии рекламы по каждому товару;
- организация участия в выставках;
- разработка предложений по фирменному стилю;
- организация участия в выставках;
- изучение и использование передового опыта рекламы и стимулирования сбыта в стране и за рубежом;

3) отдел сбыта:

- подготовка и заключение договоров с покупателями на поставку выпускаемой продукции;
- организация оптовой торговли продукцией;
- составление отчетности о выполнении поставок;
- участие в изучении рынков спроса на выпускаемую продукцию;

4) отдел технического обслуживания выпускаемой продукции:

- обучение покупателей правилам эксплуатации выпускаемой продукции;
- фирменное обслуживание выпускаемой продукции;
- организация работ по обслуживанию оборудования в гарантийный период на местах;

5) отдел прогнозирования и планирования:

- изучение потребностей покупателей;
- разработка прогнозов конъюнктуры рынка;
- разработка стратегии маркетинга;
- выявление основных тенденций развития производства[3, С.426].

Крайне важно взаимодействие отдела маркетинга с коммерческим отделом во избежание ситуации, при которой заказы не могут быть выполнены из-за нехватки важных сырьевых материалов и компонентов. Отделу маркетинга своевременно необходимо информировать специалистов коммерческого отдела о перспективах, планах и заключенных договорах. Также наоборот, образование чрезмерных запасов материалов из-за ошибочных прогнозов или из-за того, что отдел маркетинга не сообщил коммерческому отделу об уменьшении потребностей, приводит к замораживанию средств, которые могли бы успешно использоваться по другому назначению.

Главное, на что особо необходимо обратить внимание — это на включение в перечень задач и функций любой службы маркетинга вопросов, связанных с планированием ассортимента, разработкой предложений по освоению новых видов продукции и новых видов сервиса, включая анализ организации обслуживания потребителей при получении и отгрузке им продукции на предприятии [4, С.91].

Использованные источники:

1. Ноздрева, Р.Б. Маркетинг: как побеждать на рынке / Р.Б. Ноздрева, Л.И.

- Цыгичко. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 345 с.
2. Океанова, З.К. Маркетинг: учеб./З. К. Океанова. — М.: ТК Велби, Проспект, 2009. – 424 с.
3. Панкрухин, А.П. Маркетинг: учеб. / А. П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2007. – 518 с.
4. Целыковская А.А. Практикум по финансовому менеджменту: учебное пособие. / А.А. Целыковская. Воронеж: НАУКА-ЮНИПРЕСС, 2013. – 164 с.

*Куц Е.С.
магистрант 2 курса
факультет «Международные экономические отношения»
Хабаровский государственный университет экономики и права
Россия, г. Хабаровск*

ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОПТОВОЙ КОМПАНИИ

Аннотация:

В статье рассматриваются вопросы оптимизации логистической системы в современных условиях на примере оптовой компании ООО «Лиситея». А также даны теоретические основы оптимизации логистической системы.

Ключевые слова: Логистическая система, поставщики, ассортимент, торговые марки.

Annotation:

The article deals with the optimization of logistics system in modern conditions on an example of the wholesale company ООО "Lisiteya". And given the theoretical bases of optimization of logistics system.

Keywords: logistic system, suppliers, assortment, trade marks.

Оптимизация логистической системы — это, по сути, процедура достижения оптимальных значений сформулированных критериев эффективности за счет изменений параметров ее работы при сохранении заданного уровня качества обслуживания потребителей.

Поскольку логистическая система не существует сама по себе, а является частью компании как системы более высокого уровня, то цели ее работы, а соответственно, и критерии оценки эффективности должны быть как минимум непротиворечивы, а как максимум адекватны критериям оценки эффективности работы компании в целом.

Основополагающая цель любой логистической системы — формирование такой эффективной логистической структуры организации, которая позволит удовлетворять спрос на продукцию или услуги компании

на рынке в целом или в отдельном сегменте на достаточном высоком уровне.

Учитывая тяжёлый период, который переживают компании в настоящее время: снижение и, как правило, падение покупательской способности населения, вынужденный отказ от ряда поставщиков из-за введённых санкций, замещения поставщиков и транспортных компаний, рост курса доллара, переход на 100% предоплату с поставщиками, компания пытается проводить оптимизацию как отдельных подсистем логистической системы, так и в комплексе.

Рассмотрим оптимизации логистической системы на примере ООО «Лиситея».

Оптовая компания ООО «Лиситея», специализирующаяся по продаже детской одежды, обуви, постельных принадлежностей, косметики, парфюмерии, нижнего и корсетного белья, а также чулочно-носочных изделий, является представителем малого бизнеса в своём сегменте.

Компания осуществляет оптовую торговлю на рынке Дальнего Востока с 2012 года. За этот период зарекомендовала себя как крупный дистрибьютор и субдистрибьютор различных торговых марок на Дальнем Востоке.

Компания работает по следующим направлениям: Хабаровский край, Чукотский Автономный округ, Приморский край, Сахалинская область, Еврейская Автономная область, Амурская область, Республика Саха (Якутия), Камчатская область, Магаданская область, Читинская область.

На сегодняшний день у ООО «Лиситея» насчитывается более 300 активных клиентов.

Отдел логистики компании контролирует поставки товаров, их объем, периодичность, формирует остатки на складе, осуществляет жесткий отбор транспортных компаний, ищет новых поставщиков и т.д.

В 2015 году руководством компании было принято решение о сокращении логистических затрат, минимум, на 15%. Для этого компания провела различного рода изменения в своей логистической системе.

— Оптимизация складских площадей.

Оптимизировав размещение товара на складе, компания пытается повысить коэффициент полезного использования площадей, а это — самый простой способ сокращения издержек на складскую логистику.

Перепланирование существующих запасов в рамках подготовки к новым сезонам на основании прогнозов по товару существенно сократило площади складских помещений. Была произведена замена зонирования товара так, чтобы клиенту на глаза попадался товар, задержавшийся на складе и не привлёкший его внимание ранее. Например, акционный товар торговой марки Pelican был выставлен на самых ближних стеллажах к входу на склад.

— Сокращение объемов неликвидных материалов.

Обычно компании пытаются активно реализовывать свои неликвиды.

Но прежде чем проталкивать неликвид дальше по цепочке своим клиентам, нужно обязательно попробовать вернуть его обратно поставщику. Это особенно важно для ООО «Лиситея», так как она не является производителем. Крайне опасно закупоривать неликвидами свои каналы сбыта и проталкивать его своим клиентам тоже. Очень невыгодно, когда клиент, взявший и не продавший неликвид, а значит задолжавший компании с прошлой поставки, захочет сделать следующий заказ или обанкротится из-за отсутствия денег вместе с этим неликвидом. В случае же с возвратом поставщику, данный неликвид может попасть как раз туда, где его не хватает – ведь у поставщика рынок сбыта всегда шире, так как его клиентами являются и конкуренты. Поставщики неохотно идут на возврат своего товара, вместе с тем руководство компании умело манипулирует опасностью потери своей компании в качестве уже его хорошего канала сбыта. ООО «Лиситея» чаще предлагает схему возврата в виде обмена своего неликвида на более ходовую продукцию этого же поставщика – то есть денег компания не требует, а только увеличивает его продажи по позициям, которые иначе компания не заказала бы в нужном объёме из-за нехватки денег в сложившейся ситуации.

Скидки – один из самых распространённых способов, с помощью которого пытаются избавиться от неликвидов. Наверное, такую популярность этот метод приобрёл благодаря своей простоте – и хотя он давно уже перестал быть достаточно эффективным, так как многие компании злоупотребляли псевдо-скидками, когда прайс одновременно поднимался на точно такую же величину. Сейчас в компании реализуются скидки на различные торговые марки VIAGGIO, Your world, Vitacci, Sabelma de salitto от которых руководство компании решила отказаться, сократив ассортимент.

Психологически никто из топ-менеджеров не хочет фиксировать убытки и продавать эту партию по цене ниже закупки, однако на фоне предложений конкурентов, высокая цена у вас на ту же самую позицию никого не привлекает, и продажи по ней встают, и как следствие – запасы по ней становятся неликвидом.

Для избавления от неликвидного товара руководство компании часто использует бартер: меняет свои неликвиды не на всё подряд, а только на то, что, действительно, нужно. Она участвует в бартерной бирже. Так в течение 2015 года компания смогла избавиться от неликвида таким способом на сумму 340 000 руб.

Косметические и парфюмерные товары, имеющие срок годности, часто предлагаются сотрудникам в качестве выплаты части заработной платы, сокращая тем самым объёмы неликвида.

Благотворительность для компании не частое явление. Тем не менее в 2015 году 5% неликвида по торговым маркам Evita, Маленькая фея, было отправлено в детские дома г. Хабаровска.

— Замена транспортных компаний по доставке груза с

места закупки до его хранения.

Сейчас логисты компании нацелены на поиски менее затратных транспортных компаний. Учитывая, что экономический кризис в стране коснулся и компаний, осуществляющих услуги по доставке грузов, и многие из них ушли с рынка, пришлось заключать договоры с теми, которые и не совсем выгодны ООО «Лиситея». Но система скидок и договорных бонусов позволяет компании работать с теми, кому она безоговорочно доверяет. Например, «Тройк ДВ», «Энергия», «Логитек ДВ» и т.д.

— Создание логистического сервиса для конкурентных процессов.

Для привлечения клиентов и создания наибольшей привлекательности компании руководство расширило возможности доставки приобретённого товара к месту нахождения клиента по г. Хабаровску и близлежащих районов (Вяземский, Бикинский, Хабаровский). Причём ранее подобная доставка осуществлялась при приобретении товара от 1 млн руб., сейчас - от 500 тыс. руб. Данная услуга коснулась только торговых сетей.

Таким образом, вышеперечисленные пути оптимизации, которые использует компания для повышения своей эффективности с конца 2015 года, позволяют ей скоординировать логистическую систему как в целом, так и отдельные структурные направления.

По данным финансовых отчетов процесс оптимизации логистической системы приведет к сокращению расходов по сравнению с прошлым годом на 15%, и позволит ей выдержать напор экономического кризиса на малый бизнес.

Использованные источники:

1. Гаджинский А.М. Основы логистики. Учебное пособие. - М.: Маркетинг, 2006г.
2. Круглое М.И. Стратегическое управление компанией. — М.: РДЛ, 2003.
3. Логистика: Учебное пособие/Под ред. Б.А. Аникина. - М.: ИНФРА-М, 2007.
4. Лунев В.Л. Тактика и стратегия управления фирмой. — М.: Финпресс, 2003.
5. Рейфе М.Е. Организация развития логистической деятельности на оптовом рынке. СПб.: Изд-во Санкт-Петербург, ун-та экономики и финансов. 2006

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОЕКТОМ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ

В статье рассматривается понятие «Development», как система управления инвестиционно-строительным проектом объектов недвижимости и проблемы часто встречаемые в процессе такого управления.

Ключевые слова: девелопмент, фактор, инвестиционно-строительный проект, эффективное управление.

В настоящее время развитие строительной отрасли испытывает ряд затруднений в связи с экономическим кризисом, поэтому необходимо стимулировать развитие форм, методов и систем управления с целью повышения конкурентоспособности и эффективности их функционирования. Одной из таких форм является «девелопмент» (от англ. to develop – развивать, разрабатывать, раскрывать).

По мнению отечественных ученых Мазура И.И., Шапиро В.Д., Ольдерогге Н.Г., которые занимаются исследованиями в области управления и развития недвижимости, «девелопер — участник рынка профессиональных услуг, обеспечивающий создание, управление и продажу объектов недвижимости; а девелопмент — это особый процесс и особый вид профессиональной деятельности (бизнеса), связанный с качественным преобразованием недвижимости и обеспечивающий возрастание ее стоимости. Ключевыми признаками девелопмента является именно качественное, то есть принципиальное преобразование и возрастание стоимости недвижимости, в том числе и эффективности инвестиций».

Толковый словарь по недвижимости, выпущенный в 1993 г. в Лондоне, дает следующее толкование термина «девелопмент»: «Девелопмент, как это определено в Законе о городском и сельском планировании 1971 г. (Великобритания), — выполнение строительных, инженерных, земляных и иных работ на поверхности, над или под землей или осуществление каких-либо материальных изменений в пользовании зданий или участков земли. Определение через эти операции является исключительным для понятия «девелопмент», не включающего работы по улучшению внутреннего интерьера, не изменяющего внешний вид здания».

В целом, можно сказать, что девелопмент - это система управления инвестиционно-строительным проектом.

18. Как известно, инвестиционно-строительный проект должен включать возможные варианты капиталовложений, включая худший и лучший варианты развития. Необходимо заранее подумать о том, как и кто будет управлять объектом, какие необходимы улучшения, какова будет

прибыль, а также учет фактора времени и схемы выхода из кризисной ситуации.

19. В связи с этим при реализации инвестиционно-строительного проекта необходимо большое количество участников.

20. Основу системы управления инвестиционно-строительными проектами в России составляют заказчики (заказчики-застройщики) — уполномоченные инвестором физические и юридические лица, осуществляющие реализацию инвестиционных проектов (п. 3 ст.4 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39–ФЗ (с изменениями от 02.01.2000 г. № 22–ФЗ). Заказчики могут вести капитальное строительство на собственные средства, в этом случае они выступают в качестве заказчиков-инвесторов. Заказчики, не являющиеся инвесторами, наделяются правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, установленных договором и (или) государственным контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

21. В связи с вышеуказанным представляется очевидным, что в центре структуры управления сложным инвестиционно-строительным проектом, реализуемым в Российской Федерации, как правило, находится заказчик-застройщик, вокруг которого и формируется управленческая команда проекта.

22. Профессиональный управляющий проектом (девелопер) — это консультант, привлекаемый заказчиком (заказчиком-застройщиком) для организации выполнения инвестиционно-строительного проекта и управления деятельностью всеми участниками проекта. В большинстве случаев, девелопером является сам заказчик-застройщик.

В данной статье мы будем рассматривать девелопмент — как систему управления инвестиционно-строительными проектами объектов недвижимости и проблемы часто встречаемые в процессе такого управления.

И в свою очередь понимать девелопмент как выбор наиболее эффективного варианта использования объекта недвижимости. Для этого при анализе инвестиционного проекта на каждом этапе произведем оценку эффективности проекта. В целом факторы, определяющие эффективность проекта развития недвижимости, нам представляются в следующем виде.

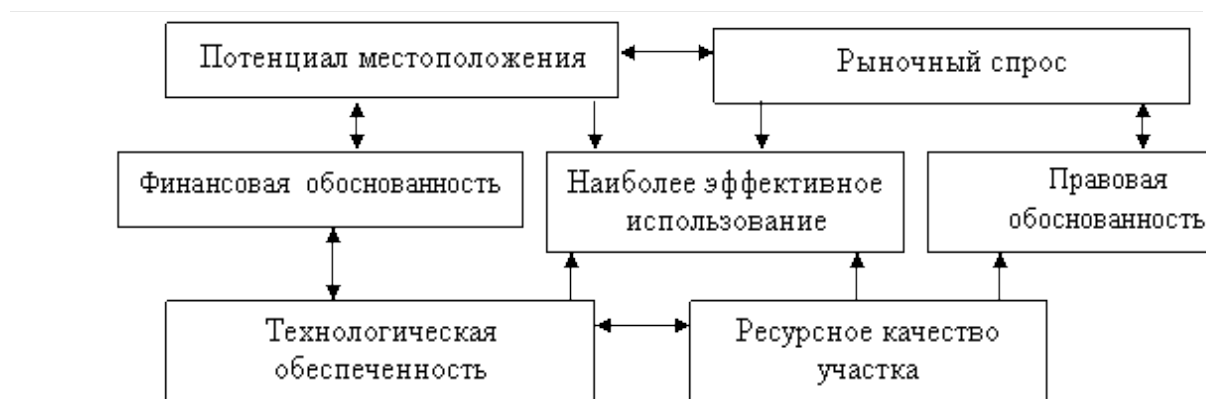


Рисунок 1 – Факторы, определяющие варианты эффективности проекта

Таблица 1 – Сущностные характеристики факторов, определяющих вариант эффективного проекта

Фактор	Сущность	Отрицательные моменты	Предлагаемые способы решения этих моментов
Потенциал местоположения	В связи с уникальностью и неизменностью топографического положения участка земли местоположение — основной фактор, определяющий его стоимость. Оценка с учетом местоположения участка учитывает влияние благоприятного расположения участка внутри оцениваемой экономической зоны.	Понижение стоимости из-за: - Близость к источникам загрязнения, - Удаленность участка от объектов инженерного обеспечения, торговых центров и отдельных элементов окружающего ландшафта,	Необходимо проведение анализа местоположения, который включает: - Оценка социальной и транспортной инфраструктуры, - Характеристика окружающего типа землепользования, - Определение экологического состояния района, - Анализ криминогенной обстановки, - Доступность данного объекта. •

Рыночный спрос	Это спрос, предъявляемый на товар всеми потребителями (покупателями) на рынке данного товара. Рынок, соединяя спрос и предложение, создает рыночную стоимость.	Отсутствие спроса ввиду: - Высокой конкуренции, - Переизбыток на рынке объектов данного типа,	Проведение анализа рыночных условий: - типы недвижимости, пользующиеся спросом, - целевой рынок (потенциальные пользователи); - имеющиеся конкурирующие объекты; - строящиеся и проектируемые конкурирующие объекты; - анализ демографической ситуации(возрастной состав населения и его платежеспособность), - введение поправок на время продажи ввиду инфляции, - конкурентный дифференциал(дополнительное качество дающее преимущество).

Финансовая обоснованность	Вариант считается финансово приемлемым, если он обеспечивает доход от эксплуатации, равный или превышающий объем эксплуатационных затрат, расходы на финансирование и требуемую схему возврата капитала. Таким образом, все виды использования, которые могут обеспечить положительный доход, рассматриваются как	Финансовая необоснованность проекта ввиду: - переоценивание доходов, - недооценивание расходов, - принятие неверных инвестиционных решений, - огромный заемный капитал.	Проведение анализа экономической эффективности проекта: - выручка от реализации, - затраты на эксплуатацию, - платежи по обслуживанию долга, - выручка от продажи объекта, - индекс доходности, - срок окупаемости. А также формирование финансового резерва, на случай срыва сроков и или других незапланированных обстоятельств, приводящих к увеличению бюджета.

выполнимые в
финансовом
отношении.

Правовая обоснованность	Это правовые нормы международного, федерального, регионального и муниципального уровня, регламентирующие деятельность по реализации проекта.	Проблемы с законом ввиду несоответствия заявленной документации нормативам действующего законодательства	Проведение правовой экспертизы с точки зрения: -действующего законодательства; -градостроительных нормативов (зонирования, охраны окружающей среды, пожаробезопасности, энергопотребления и пр.); -перспективных решений по районной планировке участка; - с учетом ограничений местной администрации и требований местного населения.
Ресурсное качество участка	Исследование этого вопроса позволяет определить потенциал физических качеств территории, т.е., тех возможностей, которые могут быть реализованы при застройке участка.	Некачественный участок под застройку данного типа(несоответствие характеристик почв и рельефа).	Анализ участка строительства - определение размеров, геометрической формы и пространственной ориентации земельного участка и сооружений; - рельеф поверхности; - характер почв и подпочвенного слоя, - несущие свойства грунта; - наличие или отсутствие растительности, водоемов, затопляемых зон, скальных пород.
Технологическая обоснованность	Технологическая обоснованность застройки земельного участка заключается в ответе на вопрос, возможно ли осуществить планируемый вариант строительства в	Несвоевременно окончание сроков строительства.	- выбор квалифицированных рабочих кадров и управляющих, - обеспеченность стройматериалами и оборудованием, - соблюдение нормативов техники безопасности при ведении строительно-монтажных работ.

заданные сроки
при
соответствующе
м графике
финансирования
и проекте
организации
строительно-
монтажных
работ (СМР).

Положительная совокупность всех факторов и определит эффективность инвестиционно-строительного проекта. Но не стоит забывать о запасных стратегиях. Очень важно не ошибиться в выборе стратегии реализации инвестиционного проекта на стадии завершенных строительством площадей. Не правильное решение этого вопроса приведет к существенному снижению эффективности инвестиционно-строительного проекта.

Использованные источники:

1. Учеб. пособие для студентов «Управление проектами»/ И. И. Мазур ; под общ. ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. — М. : Издательство «Омега-Л», 2010.- 960 с. (Современное бизнес-образование).
2. Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». Москва, 1998. — 125с.
3. Толковый словарь по недвижимости. Лондон, 1993.-276 с.
4. Бежан Л. К. Риски при финансировании инвестиционных строительных проектов // Молодой ученый. — 2013. — №11. — С. 284-286.

*Лукашина Е.В., к.э.н.
зав. кафедрой торгового дела*

*Лукашин М.С.
старший преподаватель
кафедра торгового дела*

*Пермский институт (филиал) РЭУ имени Г.В. Плеханова
Россия, г. Пермь*

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

АННОТАЦИЯ

В данной статье на основе ранее проведенного анализа подходов к оценке инновационного потенциала торговых организаций предложена авторская методика, которая включает экспертную оценку ресурсов предприятия определяющих уровень инновационного развития и инновационный потенциал.

Ключевые слова: инновации, розничная торговля, критерии оценки ресурсов предприятия, инновационный потенциал, бизнес - процессы.

Как показывает анализ научной литературы вопросы инноваций, оценки инновационного потенциала в торговле очень мало изучены. Изучив множество авторитетных мнений, все исследования в области оценки инновационного потенциала посвящены в основном промышленным предприятиям и даже рассматривая показатели инновационной активности страны, не уделяется внимание такой крупнейшей отрасли экономики как торговля.

Для оценки инновационного потенциала торгового предприятия предлагается произвести следующую группировку блоков ресурсов компании:

1. стратегический блок (концепция бизнеса);
2. маркетинговый блок (маркетинговые ресурсы),
3. кадровый и управленческий блок (кадровые ресурсы),
4. торгово-технологический блок (торгово-технологические процессы),
5. ресурсный блок (основные и оборотные средства предприятия),
6. финансовый блок (выполнение планов по финансовым показателям).

Развернутая форма эксперта для оценки инновационного потенциала торгового предприятия представлена в таблице:

Таблица 1 - Форма эксперта для оценки инновационного потенциала торгового предприятия

Номер	Компоненты блоков и их составляющие	Оценка состояния инновационного потенциала					
1	2	3	4	5	6	7	8
		Низкий		Средний		Высокий	
1.	Стратегический блок (концепция бизнеса)	Итоговая оценка по стратегическому блоку					
1.1.	Предпринимательская идея	1	2	3	4	5	6
1.2.	Миссия предприятия	1	2	3	4	5	6
1.3.	Цель предприятия (рыночная, финансовая, маркетинговая, кадровая)	1	2	3	4	5	6
1.4.	Цель инновационного развития (ее наличие)	1	2	3	4	5	6
1.5.	Стратегии деятельности предприятия и ее соответствие конкурентному положению	1	2	3	4	5	6
1.6.	Стратегия инновационного развития	1	2	3	4	5	6
1.7.	Маркетинговые инструменты реализации стратегии	1	2	3	4	5	6

1.8.	Финансовые инструменты реализации стратегии	1	2	3	4	5	6
1.9.	Кадровые инструменты реализации стратегии	1	2	3	4	5	6
1.10.	Торгово-технологические процессы как реализации стратегии	1	2	3	4	5	6
1.11.	Тактическое поведение компании на рынке	1	2	3	4	5	6
1.12.	Конкурентное положение компании на рынке	1	2	3	4	5	6
1.13.	Влияние рисков на коммерческую деятельность (6 баллов – самое низкое, 1 балл – самое высокое)	1	2	3	4	5	6
2.	Маркетинговый блок (маркетинговые ресурсы)	Итоговая оценка по маркетинговому блоку					
	Ассортимент продукции (Product)						
2.1.	Ширина	1	2	3	4	5	6
2.2.	Глубина	1	2	3	4	5	6
2.3.	Устойчивость	1	2	3	4	5	6
2.4.	Новизна	1	2	3	4	5	6
2.5.	Качество товаров						
	Ценообразование (Price)						
2.6.	Ценообразующие факторы (издержки обращения) (6 баллов – самые низкие, 1 балл – самые высокие)	1	2	3	4	5	6
2.7.	Ценовая политика (методы ценообразования)	1	2	3	4	5	6
	Продвижение (Promotion)						
2.8.	Стимулирование сбыта	1	2	3	4	5	6
2.9.	Реклама	1	2	3	4	5	6
2.10.	BTL	1	2	3	4	5	6
2.11.	PR	1	2	3	4	5	6
	Распределение (Place)						
2.12.	Местоположение предприятия	1	2	3	4	5	6
2.13.	Использование методов продажи	1	2	3	4	5	6
2.14.	Послепродажное обслуживание и сервис	1	2	3	4	5	6

2.15.	Интернет - продажи	1	2	3	4	5	6
2.16.	Наличие обратной связи с потребителем	1	2	3	4	5	6
2.17.	Программа лояльности потребителей	1	2	3	4	5	6
2.18.	Качество работы службы маркетинга	1	2	3	4	5	6
2.19.	Цели маркетинга	1	2	3	4	5	6
2.20.	Стратегии по отдельным элементам комплекса маркетинга (ассортимент, цена, распределение, продвижение)	1	2	3	4	5	6
2.21.	Инструменты реализации маркетинговой стратегии	1	2	3	4	5	6
2.22.	Методы получения маркетинговой информации	1	2	3	4	5	6
2.23.	Методы обработки и систематизации маркетинговой информации	1	2	3	4	5	6
2.24.	Направления использования маркетинговой информации	1	2	3	4	5	6
2.25.	Имидж компании и известность бренда	1	2	3	4	5	6
3.	Кадровый и управленческий блок (кадровые ресурсы)	Итоговая оценка по кадровому и управленческому блоку					
3.1.	Опыт квалификация руководящего состава	1	2	3	4	5	6
	Количество, опыт, квалификация работников по направлениям деятельности компании:						
3.2.	Специалисты по закупке	1	2	3	4	5	6
3.3.	Специалисты по сбыту	1	2	3	4	5	6
3.4.	Специалисты по организации логистических процессов	1	2	3	4	5	6
3.5.	Специалисты финансовой службы и бухгалтерии	1	2	3	4	5	6
3.6.	Специалисты службы маркетинга	1	2	3	4	5	6
3.7.	Специалисты отдела персонала	1	2	3	4	5	6
3.8.	Прочие специалисты (юристы, специалисты в области информационных технологий и т.д.)	1	2	3	4	5	6
	Сбытовой персонал (продавцы, кассиры):						

3.9.	Численность	1	2	3	4	5	6
3.10.	Опыт и квалификация	1	2	3	4	5	6
3.11.	Мотивация	1	2	3	4	5	6
3.12.	Система обучения и аттестации персонала	1	2	3	4	5	6
3.13.	Текущность кадров (1 балл - самая высокая, 6 баллов - самая низкая)	1	2	3	4	5	6
3.14.	Организационная структура (связи и разделение полномочий)	1	2	3	4	5	6
3.15.	Уровень организационной культуры	1	2	3	4	5	6
3.16.	Коммуникационная система	1	2	3	4	5	6
3.17.	Система мотивации, стимулирования и заработная плата	1	2	3	4	5	6
3.18.	Система управления: планирование, организация, координация и контроль	1	2	3	4	5	6
3.19.	Творческий потенциал сотрудников и обратная связь	1	2	3	4	5	6
4.	Торгово-технологический блок (торгово-технологические процессы)	Итоговая оценка по процессно-технологическому блоку					
4.1.	Закупка продукции, в том числе РЦ и прямые поставки	1	2	3	4	5	6
4.2.	Качество и скорость поставок						
4.3.	Транспортировка (доставка) продукции	1	2	3	4	5	6
4.4.	Система категорийного менеджмента	1	2	3	4	5	6
4.5.	Хранение продукции (площадь склада, складское оборудование, состав складских рабочих, объем товарных запасов)	1	2	3	4	5	6
4.6.	Выкладка товаров (мерчандайзинг)	1	2	3	4	5	6
4.7.	Подготовка товара к продаже (упаковка, фасовка, маркировка)	1	2	3	4	5	6
4.8.	Обслуживание покупателей (скорость и качество)	1	2	3	4	5	6
4.9.	Использование методов продажи товаров	1	2	3	4	5	6
4.10.	Развитость программ по стимулированию сбыта	1	2	3	4	5	6
4.1.	Использование инноваций в процессе обслуживания	1	2	3	4	5	6

5.	Ресурсный блок (основные и оборотные средства предприятия, информация)	Итоговая оценка по ресурсному блоку					
5.1.	Здания, помещения, торговая площадь, площадь склада	1	2	3	4	5	6
5.2.	Торговое оборудование и инвентарь	1	2	3	4	5	6
5.3.	Обновление пассивной части основных фондов (здания и сооружения)	1	2	3	4	5	6
5.4.	Обновление активной части основных фондов (оборудование)	1	2	3	4	5	6
5.5.	Обеспеченность товарными запасами	1	2	3	4	5	6
5.6.	Оборачиваемость запасов	1	2	3	4	5	6
5.7.	Информационная система предприятия	1	2	3	4	5	6
5.8.	Экономическая и коммерческая информация	1	2	3	4	5	6
5.9.	Информация для обучения персонала	1	2	3	4	5	6
5.10.	Скорость передачи информации	1	2	3	4	5	6
6.	Финансовый блок (выполнение планов по финансовым показателям)	Итоговая оценка по финансовому блоку					
6.1.	Дебиторская задолженность (до 12 месяцев) (высока – 1 балл, низка – 6 баллов)	1	2	3	4	5	6
6.2.	Краткосрочные финансовые вложения	1	2	3	4	5	6
6.3.	Объем собственных средств	1	2	3	4	5	6
6.4.	Объем инвестиций	1	2	3	4	5	6
6.5.	Выполнение планов продаж	1	2	3	4	5	6
6.6.	Издержки обращения	1	2	3	4	5	6
6.7.	Выполнение планов по прибыли	1	2	3	4	5	6
6.8.	Затраты на нововведение	1	2	3	4	5	6
	Итоговая оценка состояния инновационного потенциала по шести блокам						

В процессе анализа каждый блок разбивается на ряд элементов, инновационный потенциал которых оценивается отдельно. Каждому элементу блока выставляется оценка от 1 до 6 в зависимости от конкурентоспособности элемента и возможности его улучшения за счет внедрения нововведений:

1 – низкий уровень инновационного потенциала, у предприятия нет возможностей для улучшения за счет нововведений;

2 – низкая уровень инновационного потенциала, но есть возможности

улучшения в долгосрочной перспективе;

3 – средний уровень инновационного потенциала, но нет возможностей для его улучшения в краткосрочной перспективе;

4 – средний уровень инновационного потенциала, есть возможности улучшения в краткосрочной перспективе;

5 – высокий уровень инновационного потенциала, есть возможности его улучшения за счет использования уже внедренных инноваций у более сильных конкурентов;

6 – высокий уровень инновационного потенциала, есть возможность инициировать инновации и внедрять их в своей текущей деятельности.

После присвоения экспертами вышеуказанных баллов по всем предлагаемым блокам рассчитывается средний балл в блоке и средний балл по всем блокам по формуле:

$$\overline{K_j} = \frac{\sum_{y=1}^f \mathcal{EO}_y}{f} \quad (1)$$

где $\mathcal{EO}$ – суммарная экспертная оценка конкретного блока;

f – общее количество компонентов блока.

На основе полученных результатов формулируются соответствующие выводы. В зависимости от выставляемых оценок инновационный потенциал компонентов каждого блока может быть оценен как высокий (5-6 баллов), средний (3-4 балла) или низкий (1-2 балла).

Оценка от 1 до 2 баллов говорит о том, что инновационный потенциал очень низкий, у предприятия на данный момент, скорее всего, нет конкурентных преимуществ и основной упор необходимо делать на повышение эффективности текущей торговой деятельности.

Такую оценку могут получить те предприятия, которые имеют финансовые проблемы, где плохо решаются вопросы с кадровым потенциалом или несущие высокие затраты на организацию торговой деятельности и содержание основных фондов. Для данных торговых предприятий важно обращать большее внимание на текущую, нежели инновационную деятельность.

Оценка от 3 до 4 баллов является сравнительно положительной. Так, инновационный потенциал этих торговых предприятий оценивается как средний. Такую оценку могут получить именно те предприятия, которые имеют явные слабые стороны: низкое качество товаров, уровень торгового обслуживания, неэффективная коммуникационная или ценовая политика. Руководителям данных предприятий в перспективе необходимо задуматься о возможности применения инноваций или нововведений именно в слабых участках своей деятельности, а именно за счет применения инноваций сделать свою слабую сторону сильной.

Самую высокую оценку инновационного потенциала получают

торговые организации, набравшие в среднем от 5 до 6 баллов. К данной категории относятся явные лидеры рынка, торговые компании, имеющие самые сильные конкурентные преимущества, возможно уже имеющие опыт внедрения инноваций. Такие торговые организации могут не только эффективно внедрять инновации предлагаемые рынком, но и стать инициатором в разработке собственных новых технологий в организации и управлении торговой деятельностью. В таком случае они могут достаточно длительное время сохранять устойчивые конкурентные позиции и финансовое положение, в общем, с успехом использовать все то, что дают инновации.

Для проведения оценки инновационного потенциала предлагается использовать экспертные оценки. В группу экспертов могут входить руководители предприятий и структурных подразделений оцениваемого объекта, способные дать компетентную оценку по всем блокам исследуемых ресурсов. Количество экспертов зависит от масштабов деятельности торговой компании, например от того, сколько торговых объектов входит в структуру розничной торговой сети.

Для сбора полевой информации можно использовать все известные количественные и качественные методы маркетинговых исследований.

Например, для уточнения критериев оценки инновационного потенциала торговой организации эффективным инструментом будет являться фокус – группа, то есть групповое интервью проводимое модератором с группой «типичных представителей» (руководители торговых предприятий и структурных подразделений) по заранее определенному сценарию, в ходе которого можно уточнить понятийный аппарат и критерии оценивания инновационного потенциала отдельно по каждому предлагаемому блоку.

Для сбора информации так же можно использовать глубинное интервью, которое представляет собой слабоструктурированную беседу интервьюера с респондентом по вопросам оценки инновационного потенциала.

В ходе проведения глубинного интервью в отличие от проса интервьюер может совместно с экспертом уточнить отдельные параметры методики, что позволит получить наиболее объективные результаты и возможно сформулировать более емкие и содержательные выводы.

Достаточно быстрым способом получения полевой информации является опрос экспертов торговой отрасли по средствам электронной почты. Данная разновидность опроса удобна и легка в организационном плане для исследователя, но при этом требует детально проработанной анкеты, дающей пояснения по критериям оценки инновационного потенциала.

Все предлагаемые инструменты для проведения качественной оценки инновационного потенциала можно комбинировать, что позволит получить

наиболее полную и достоверную информацию по исследуемой тематике.

К преимуществам предлагаемой методики можно отнести:

1. Максимально полный перечень критериев связанных с оценкой всех имеющихся ресурсов.

2. Каждый ресурсный блок достаточно емко характеризует текущую деятельность организации, а также ее стратегическую цель и задачи.

3. У эксперта есть возможность корректировать критерии с учетом сложившееся конъюнктуры и текущей деятельности предприятия.

4. В результате анализа инновационного потенциала по предложенной методике, возможно, отдельно оценить состояние ресурсных и стратегических блоков торговой организации, выявить сильные и слабые стороны.

5. Простота применения методики и интерпретации полученных результатов.

К недостаткам предлагаемой методики оценки инновационного потенциала можно отнести:

1. С учетом того, что предложенная методика является экспертной, в ней не используются расчетные методы, без которых очень трудно объективно оценить роль материальных и финансовых ресурсов в формировании инновационного потенциала.

2. При проведении экспертного опроса очень важно правильно подобрать инструменты для сбора информации и квалифицированных респондентов, так как возможна субъективная и даже некомпетентная оценка эксперта по предлагаемым блокам, что искажает полученные данные.

Устранение вышеуказанных недостатков ложатся в основу дальнейших научных исследований автора.

В заключении отметим, что оценка инновационного потенциала торговой организации в современных условиях является неотъемлемым процессом, на ряду, с оценкой других видов потенциала и показателями эффективности торговой деятельности.

По результатам предлагаемы исследований торговая организация может проводить более глубокую диагностику всех бизнес – процессов, маркетинговой деятельности, системы управления, определять конкурентные преимущества, а также сильные и слабые стороны организации в целом.

Использованные источники:

1. Лукашина Е.В., Лукашин М.С. Инновационный потенциал торговых организаций и особенности его оценки // Современная торговля: теория, практика, инновации: Материалы V Всероссийской студенческой научной конференции с международным участием, посвященной 10-летию Пермского торгово-экономического образовательного комплекса (ассоциации) «Торговое образование». – Пермь: ОТ и ДО, 2013. – 205-210с.
2. Лукашина Е.В., Лукашин М.С. Особенности оценки инновационного

потенциала торгового предприятия. Материалы международной научно-практической конференции Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова Инновации: перспективы, проблемы, достижения: материалы международной научно-практической конференции. – Москва. – 2015.

Мельникова Н.А.

Нижегородский государственный педагогический университет им. Козьмы Минина

СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ, КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Аннотация: В наше время вокруг огромное количество стрессовых факторов, которые оказывают влияние на состояние коллектива в любой организации. Именно на борьбу с этими факторами направлен стресс-менеджмент. В этой статье рассматривается, как влиять на отношения в коллективе, как справляться со сложностями в управлении стресса.

Ключевые слова: стресс, стресс-менеджмент, персонал, стрессовые нагрузки, менеджеры по управлению стрессом, стресс-мониторинг, управление стрессом.

Melnikova Natalia A.

Nizhny Novgorod State Pedagogical University. Kozma Minin

STRESS MANAGEMENT, AS A MEANS OF ORGANIZATION

Abstract: Nowadays, around a huge amount of stress factors that have an impact on the team in any organization. It was to combat these factors aimed stress management. This article discusses how to influence attitudes in a team, how to cope with the difficulties in the management of stress.

Keywords: stress, stress management, staff, stress loads, managers on stress management, stress monitoring, stress management.

Огромное количество стрессов окружают нас в наше время, и, не секрет, что нужно уметь ими управлять. И даже, зная все возможные пути обхождения, человек все равно не учится на ошибках. Особенно в наше время, как никогда, необходимо владеть искусством управления стрессом.

Что же кроется под понятием «стресс-менеджмент»? Начнем с того, что данное определение тесно связано с бизнесом. А точнее, это некие методы управления собой во время стресса, управление самим стрессом. Можно выделить два направления: управление стрессом на уровне организации и управление им, прежде всего, на уровне самого человека.

Необходимо управлять организационным климатом, оказывать соответствующую помощь персоналу. В этом поможет постоянные стресс-мониторинги, меры профилактики, создание благоприятного климата на предприятии. Последний является важнейшим и самым действенным фактором, именно он позволяет справиться персоналу вместе, поддерживая друг друга, и даже помогает вынести выгоду из стресса.

Многие организации уделяют огромное внимание на корпоративы, совместные выезды, походы, праздники, которые сплочают коллектив, тем самым поднимая командный дух. Но это также может привести к непредвиденным неприятностям. Постоянные совместные вылазки просто могут «избаловать» сотрудников, и работа их уже не будет направлена на саму организацию, а возможно даже и против нее.

Ещё к одному фактору стресс-менеджмента можно отнести предоставление персоналу большее участие в работе организации, нести большую ответственность за результаты труда. Этим фактором управляется загруженность работой. Право самим управлять, что и как делать на работе, эффективно снижает влияние стрессовых ситуаций.

Не всегда получается ввести в организацию это право, но менеджеры, занимающиеся управлением стрессом, занимаются организацией совещаний, собраний, на которых рассматриваются задачи, стоящие перед работниками. Вводя гибкий график работы или самостоятельный выбор времени, которое нужно отработать, снижаются стрессовые нагрузки.

Стрессом управлять довольно трудно, поэтому менеджерам необходимо обучение специальным методикам. Так как каждый человек индивидуален и к каждому нужен свой подход. Некоторым нужна дать самим справиться со стрессом, другим – помочь, подтолкнуть.

Так, стресс-менеджмент в организации выстраивается как система связанных между собой направлений, нацеленных на преодоление, смягчение стрессовых ситуаций. Необходимо постоянно разрабатывать программы, каждый день подмечая малейшие изменения в настроении персонала организации.

Использованные источники:

1. Синева Н.Л., Павлова Ю., Томайлы Д. Формирование инновационных и креативных менеджеров// Инновационные технологии управления.- Н.Новгород: НГПУ им. К.Минина. - 2014.
2. Современный менеджер: формирование, становление, развитие: монография // Крупица В.В, Яшкова Е.В., Синева Н.Л., Сибирякова Л.В., Хозерова Т.П., Н.Новгород: ВГИПУ, 2011. – 332 с.
3. Шермерорн Дж., Хант Дж., Осборн Р. Организационное поведение. - СПб.: Питер, 2014.
4. Шульц Д., Шульц С. Психология и работа. - СПб.: Питер, 2013.

*Мигранов М.Р.
студент магистратуры
Зарипова Г.М., к.э.н.
доцент
БГАУ
Россия, г. Уфа*

КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

В процессе обычной деятельности фирма получает доходы в денежной форме, авансовые и другие платежи (например, средства банковского кредита), которые образуют финансовые ресурсы. Фирма располагает разными видами финансовых ресурсов. Поэтому сегодня рассмотрим классификацию финансовых ресурсов компании. Во-первых, они различаются по своему происхождению. Так, выделяют внутренние и внешние (привлеченные) ресурсы.

Внутренние финансовые ресурсы создаются в процессе текущей деятельности фирмы и представлены в виде чистой прибыли, амортизации, а также обязательств перед ее работниками, бюджетом и внебюджетными фондами и иными кредиторами [1].

Внешние финансовые ресурсы формируются во внешних источниках и включают первоначальный капитал, а также ресурсы, мобилизуемые на финансовом рынке как в виде последующего размещения акций, так и эмиссии облигаций, и, конечно, заемные финансовые ресурсы (банковские кредиты, небанковские займы и др.). К внешним ресурсам относятся также и ресурсы, поступившие в порядке перераспределения (бюджетные дотации, страховые выплаты и т.п.).

Классификация ресурсов с точки зрения принадлежности предусматривает их деление на собственные финансовые ресурсы, т.е. ресурсы, находящиеся в распоряжении фирмы, в отношении которых отсутствуют обязательства по их возврату (выплате), и заемные финансовые ресурсы, в отношении которых фирма имеет обязательства по их возврату (выплате). Так, денежные средства, внесенные в уставный капитал, и чистая прибыль, полученная фирмой, относятся к собственным финансовым ресурсам. Очевидно, что банковский кредит относится к заемным финансовым ресурсам, поскольку он получен от банка и подлежит возврату по истечении срока кредитования.

Кроме того, важным принципом классификации является разделение финансовых ресурсов по срокам, в течение которых фирма может располагать этими ресурсами. Краткосрочные ресурсы — это те ресурсы, которыми она может располагать в течение 12 ближайших месяцев[2].

Соотношение финансовых ресурсов, полученных из различных источников, в общем объеме финансовых ресурсов фирмы определяет финансовую структуру капитала, иногда называемой просто структурой капитала. Характер финансовой структуры капитала определяется

возможностями привлечения внешних источников финансирования, политикой фирмы в области распределения прибыли, отношением к предпринимательскому риску и другими факторами[3].

Таким образом, в ежедневном обороте фирмы участвуют средства, разнообразные по источникам, срокам возврата, особенностям обязательств, т.е. большинство фирм имеют смешанный тип финансирования.

Использованные источники:

- 1.Зарипова Г.М. Современный финансовый кризис и его связь с экономическим кризисом// Проблемы модернизации и посткризисное развитие современного общества: материалы международной научно-практической конференции (23 марта 2012г.) Часть II – Саратов .-С.17
2. Зарипова Г.М. Управление прибылью организации//Общество в эпоху перемен: формирование новых социально-экономических отношений материалы третьей международной научно-практической конференции (11 октября 2013.) Саратов -С.173.
3. Зарипова Г.М. Особенности формирования финансовых ресурсов сельскохозяйственных предприятий//Экономика и социум. Выпуск №2(11) (апрель-июнь 2014)

Михайлова Н. С.

студент магистратуры, 1 курс

Сивокос К. К.

студент магистратуры, 1 курс

Департамент Магистратуры

Уральский государственный экономический университет

Шемятихина Л. Ю., к.пед.н.

научный руководитель, доцент

Россия, г. Екатеринбург

РАЗВИТИЕ НОВЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЁННОЙ КОМАНДОЙ

Аннотация: В статье рассматриваются преимущества и ограничения работы удалённой команды; приводится перечень профессиональных компетенций, которые необходимо освоить менеджеру проекта, для эффективного управления удалённой командой.

Ключевые слова: развитие профессиональных компетенций менеджера проекта, удалённая команда проекта (стейкхолдеры проекта), управление удалённой командой.

*Mikhaylova N. S., Sivokoz K. K.
undergraduates
1 course, Department of the Magistracy
Ural State University of Economics
Russia, Yekaterinburg
Research supervisor:*

*Shemyatikhina L. Yu., candidate of pedagogical sciences, associate
professor*

DEVELOPMENT OF NEW PROFESSIONAL COMPETENCES OF THE PROJECT MANAGER THROUGH MANAGEMENT OF REMOTE TEAM

Summary: This article are considered the advantages and restrictions of work of remote team; the list of professional competences which the project manager needs to master, for effective management of remote team is provided.

Keywords: development of professional competences of the project manager, remote team of the project (stakeholders of the project), management of remote team.

В настоящий момент времени, специфика рабочего процесса в сфере информационных технологий порой диктует менеджерам проектов формировать команды, работающих удалённо (т.е. обособленно друг от друга, но в рамках одной компании и для достижения единой цели).

Управление удалённой командой представляет собой новый формат бизнес-деятельности менеджера проекта, который требует овладения новыми профессиональными компетенциями, навыками для организации эффективной работы сотрудников.

Удалённая (распределённая) команда проекта – это группа сотрудников, непосредственно работающих над осуществлением проекта и подчиненных менеджеру проекта, при этом часть группы либо вся группа расположена в непосредственном удалении друг от друга и от менеджера проекта.

Удалённая команда имеет свои плюсы и минусы. По словам Ольги Бруковской, бывшего вице-президента по маркетингу Mail.ru Group, можно выделить следующие преимущества и ограничения подобной формы организации.

Преимущества распределенной команды при удаленной работе:

- экономия на заработной плате сотрудников, аренде офисов и обеспечении рабочих мест;

- формат распределенной команды позволяет в условиях конкуренции за таланты иметь в команде в высшей степени опытных и профессиональных людей из разных регионов.

Ограничения распределенной команды при удаленной работе по проекту:

- более медленный по сравнению с локальной командой темп ведения разработки;
- низкое качество разработки;
- низкая скорость получения ответа или конкретного решения;
- сложности в области коммуникаций и интеграции;
- увеличенные транзакционные издержки;
- снижение управляемости рабочего процесса;
- сложно оценить эффективность работы исполнителей;
- при значительном разбросе исполнителей по регионам, имеется разница часовых поясов [4].

Весомые «за» и «против» по поводу создания удалённой команды в рамках компании, указывают на предельную важность наличия чётко выстроенной системы управления удалённой командой и наличие у менеджера проекта необходимых компетенций для освоения такой модели. Пул компетенций можно сформировать на базе рекомендаций практикующих специалистов, однако, все они выделяют следующий принципиально важные моменты, на которых следует заострить внимание:

1. Коммуникации. Разработка на старте проекта коммуникационного плана, например, согласно стандартам управления проектами, такими как РМВоК. Постоянный контроль эффективности реализации данного плана на каждом этапе развития проекта [2].

2. Подбор персонала по особым стандартам. Нужно нанимать в команду проекта профессионалов по цене ниже рыночной для вашего основного региона. Основное требование к кандидату это высокий профессионализм. В зависимости от заявленной позиции требуемый профессионализм должен быть описан в конкретных навыках и знаниях. При отборе специалистов желательно изучать их конкретные работы. Проводить собеседования в форме тестирования, чтобы на практике выявить их профессиональные знания и умения.

Нанимать умных, инициативных и ответственных людей. Ответственность является обязательным качеством кандидата желающего работать в распределенной команде, так как вне физического и визуального контакта с коллегами и менеджментом проекта, люди, не склонные принимать ответственность, работают неэффективно. Поэтому, в составе удалённой команды наиболее эффективно работают специалисты, умеющие брать на себя инициативу и ответственность за результат своей деятельности.

Такие качества, как ответственность и инициативность лучше проверять с помощью кейсов или детального рассказа о каком-то уже свершившемся опыте [4].

3. Управление рисками. При работе с удаленной командой особое значение уделяется управлению рисками. Необходимо регулярно обновлять регистр рисков и корректировать планы проекта. Необходимо продумать

защиту от наступления основных рисков: связанных с разницей часовых поясов, транзакционными издержками, а также дефектами и сбоями в коммуникациях, интеграции, управляемости, оценке эффективности, поиском специалистов и др.[4].

4. Мотивация и контроль. Удалённые сотрудники должны быть не только в одном информационном поле своей команды, так и внутри структуры целой компании. Они должны реализовывать свою потребность в общении, взаимодействии со своим коллективом, что позволит участникам команды лучше узнать друг друга и сплотиться в единое целое. «Мы решили во время неформального общения команды звонить им в Skype, а также стали более внимательными к тому, чтобы они, таким образом, могли участвовать в корпоративных мероприятиях. И это в значительной мере повлияло на связь в команде и сделало нашу совместную работу еще более приятной», делится Мартина Велк, компания Zealyst (США) [1].

Но, в то же время, контроль должен быть максимально строгим. Необходимо сформулировать достаточно детализированные, количественные и качественные отчетные показатели, которые будут использоваться при формировании отчетности, и оценке качества результатов работы удалённой команды проекта.

Должен быть предусмотрен механизм обратной связи со всеми членами команды, с помощью которого можно было бы контролировать ситуацию на всех уровнях в команде проекта.

Удаленная команда должна иметь четкий план работы и понимать, какие работы или продукты и в какие сроки должны быть реализованы.

Отчетность должна сопровождаться необходимыми документами, при этом каждый этап разработки желательно сопровождать конкретным списком документов и результатов, которые должны быть представлены на данном этапе [3].

Таким образом, минимальный пул компетенций, которые необходимо будет освоить менеджеру проекта для осуществления грамотного и профессионального управления удалённой командой, это:

1. управление коммуникациями в проекте учитывая особенности работы с распределённой командой (технический и коммуникационный аспект);
2. управление человеческими ресурсами проекта с акцентом на подбор участников команды, учитывая особенности менеджмента распределённой командой;
3. управление рисками в проекте учитывая особенности работы с распределённой командой;
4. управление человеческими ресурсами проекта с акцентом на мотивацию и контроль, учитывая особенности управления распределённой командой.

Использованные источники:

1. 11 методов управления удаленной командой: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pvsm.ru/upravlenie-proektami/104338> (дата обращения: 13.05.2016)
2. Опыт управления распределенной командой, инструменты коммуникации и контроля ее работы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://megamozg.ru/post/18510> (дата обращения: 13.05.2016)
3. Управление виртуальными командами в распределенных проектах: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iemag.ru/clouds/opinions/detail.php?ID=22655> (дата обращения: 14.05.2016)
4. Управление распределенной командой проекта для start-up: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://marketing-course.ru/upravlenie-raspredelennoy-komandoy> (дата обращения: 13.05.2016)

*Михайлова Н. С.
студент магистратуры, 1 курса
Сивокос К. К.
студент магистратуры, 1 курса
Департамент Магистратуры
Уральский государственный экономический университет
Шемятихина Л. Ю., к.пед.н.
научный руководитель, доцент
Россия, г. Екатеринбург*

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ УДАЛЁННОЙ КОМАНДОЙ

Аннотация: В статье рассматриваются основные проблемы менеджера в процессе его профессионального развития; даётся описание профессиональных компетенций, которые необходимы менеджеру проекта при управлении удалённой командой; приводятся основные технологии обучения в сфере информационных технологий.

Ключевые слова: профессиональное развитие, технологии профессионального развития менеджера проекта, управление удалённой командой, стейкхолдеры проекта.

*Mikhaylova N. S., Sivokoz K. K.
undergraduates
1 course, Department of the Magistracy
Ural State University of Economics
Russia, Yekaterinburg
Research supervisor:
Shemyatikhina L. Yu., candidate of pedagogical sciences,*

DESIGN OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF THE PROJECT MANAGER AT THE MANAGEMENT OF REMOTE TEAM

Summary: This article are considered the main problems of the Manager in the process of his professional development; is given a description of professional competences which are necessary for the project manager at management of remote team; are given the main technologies of training in sphere of information technologies.

Keywords: professional development, technologies of professional development of the project Manager, management of remote team, stakeholders of the project.

На современном этапе развития бизнеса глобализация и географическое расширение меняют требования к профессиональным знаниям, умениям и навыкам управленцев сферы информационных технологий. Появление удалённых филиалов позволяют менеджеру снижать издержки, связанные с организацией рабочих мест сотрудников. Кроме того, редчайшие умы, которые бывают критически важны для бизнеса, всё чаще могут себе позволить требовать удалённой формы работы от работодателя. Именно поэтому в удалённых офисах появляется необходимость формирования команд, способных организованно и профессионально функционировать при заданных условиях.

Соответственно, на пути профессионального развития менеджера проекта появляется новая задача - управление удалённой командой, опыта которого большинство российских руководителей не имеют.

Управление удалённой командой представляет собой новый формат бизнес-деятельности менеджера проекта, который требует овладения новыми профессиональными компетенциями, навыками для организации эффективной работы сотрудников.

Препятствием на пути к овладению менеджером проекта новых профессиональных компетенций является наличие следующих проблем:

- низкая готовность менеджеров к обучению новым технологиям управления (активизация их деятельности требует интерактивных технологий обучения);
- недостаток корректной профессиональной информации о методиках управления удалённой командой (отсутствуют качественные издания, практико-ориентированные на работу удалённой команды);
- неэффективное применение менеджером имеющихся технологий на практике.

Удалённая (распределённая) команда проекта – это группа сотрудников, непосредственно работающих над осуществлением конкретного проекта и подчиненных менеджеру проекта, при этом часть группы либо вся группа расположена в непосредственном удалении друг от

друга и от менеджера проекта.

Менеджер проекта может овладеть новыми компетенциями, знаниями, умениями и навыками в области управления удалённой командой в процессе своего профессионального развития. Профессиональное развитие включает в себя процессы: подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников с целью выполнения новых производственных функций, задач и обязанностей новых должностей [1].

Такие компоненты как профессионально важные качества, уровень профессиональной подготовки формируются у человека постепенно в процессе профессионального обучения и осуществления профессиональной деятельности [4].

Можно выделить следующий набор требуемых профессиональных компетенций, которые должен освоить менеджер проекта для грамотного управления удалённой командой:

- управление поиском профессиональных специалистов, которые впоследствии образуют команду проекта для работы по удалённой команде;
- планирование, организация, мотивация, координация и контроль деятельности специалистов, работающих по удалённой команде;
- управление рисками, связанными с процессом работы удалённой команды.

Овладеть соответствующими профессиональными компетенциями по управлению удалённой командой менеджер проекта может в процессе использования различных технологий обучения.

Выбор определённой технологии профессионального развития зависит от конкретных задач, которые необходимо решить посредством их использования: получение менеджером новых знаний, формирование умений и навыков, развитие личностных характеристик менеджера проекта и т.д. [2].

К современным эффективным технологиям профессионального развития в сфере информационных технологий можно отнести такие как: видеообучение, дистанционное обучение, модульное обучение, тренинг и др. Характеристика разных технологий обучения наглядно представлена в таблице 1.

Данные технологии связаны с использованием электронного ресурса, который является основным инструментом, который используется для работы сферы ИТ. Соответственно, приведённые в таблице 1 технологии профессионального развития будут достаточно эффективны в получении практических компетенций менеджера проекта по управлению удалённой командой.

Таблица 1 – Современные технологии профессионального развития управления удалённой командой в IT компании³⁴

№	Наименование	Характеристика	Преимущества	Недостатки
1	Видеообучение	Технология дистанционного обучения. Включает в себя набор специально подобранных видеоуроков по конкретной теме. Для повышения уровня восприятия обучающегося часто применяется компьютерная анимация, в особенности интерактивная.	- взаимосвязь с практикой; - использование иллюстраций, дополняющих теоретический материал; - возможность самообучения и повторения; - возможность использовать многократно; - удобство использования во времени и пространстве.	- пассивная технология обучения; - не учитывает различия в уровне квалификации обучаемых; - отсутствие контроля над процессом обучения; - сложно проверить качество использования полученного материала; - высокая стоимость обучения.
2	Дистанционное обучение	Представляет собой телекоммуникационную технологию обучения, подходящую для специалистов, работающих в удалённом режиме.	- возможность привлечения большого количества участников; - гибкость при планировании обучения; - экономия времени и ресурсов; - доступная стоимость обучения.	- необходима самомотивация обучающегося; - необходимо наличие качественной и современной техники; - отсутствие прямого взаимодействия с преподавателем.
3	Модульное обучение	Данная технология обучения состоит из отдельных блоков (модулей) по определённой теме, которые направлены на достижение определённого результата (решение конкретной бизнес-задачи, получение знания, развития навыка и др.). Учебный курс включает в себя как теоретические, так и практические занятия.	- гибкость в выборе области знаний, методов и подходов к обучению; - возможность менять последовательность тематических блоков, их содержание в зависимости от потребностей и уровня квалификации обучающихся; - активный метод обучения.	- необходимо привлекать третьих лиц к составлению программы обучения; - изготовления модулей представляет собой трудоёмкий процесс; - необходимо наличие качественной и современной техники для обработки контрольных модулей.
№ 4	Тренинг	Характеристика Технологии обучения, которая представляет собой отработку умений и навыков на практике.	Преимущества - активизация в овладении либо развитии конкретных знаний и умений;	Недостатки - необходим профессионализм бизнеса-тренера; - необходимо

³⁴ Составлено автором по: [2, 3].

Предполагает моделирование ситуаций с целью развития либо закрепления определённых навыков, освоения новых моделей поведения и т.д. Данный метод не является базовым, а включает в себя совокупность следующих: деловые, ролевые игры и др.	- практическое применение полученных знаний; - актуальность получаемых знаний; - повышение мотивации обучающихся, во время прохождения тренинга.	привлекать третьих лиц к составлению программы тренинга.

Использованные источники:

1. Библиотека экономической переводной литературы: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://econbooks.ru> (дата обращения: 04.05.2016)
2. Плугина Ю. А. Современные методы профессионального развития персонала предприятия. Электронный журнал «Вестник экономики транспорта и промышленности». – 2013. - № 43: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru> (дата обращения: 06.05.2016)
3. Словари и энциклопедии на Академике: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru> (дата обращения: 04.05.2016)
4. Студопедия — Ваша школопедия: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studopedia.ru> (дата обращения: 04.05.2016)

Муравьева Я.И.
студент 4 курса
факультет «Бизнеса и менеджмента»
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Россия, г. Москва

ПОКАЗАТЕЛИ РЫНОЧНОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ

В статье рассматриваются главные показатели рыночной концентрации, проводится их анализ на основе критериев «идеального показателя», дается обоснование выбора наилучшего показателя рыночной концентрации.

MARKET CONCENTRATION INDICATORS

The article examines the main indicators of market concentration, analyzes them based on the criteria of the "ideal figure", explains the rationale for choosing the best measure of market concentration.

На сегодняшний день в экономике для анализа рынка используется несколько показателей рыночной концентрации, однако ни один из них не

может в полной мере судить об интенсивности конкуренции. Кобраль в своей работе выделяет несколько критериев «идеального показателя». Один из вариантов перечня критериев «идеального» показателя концентрации

а) Непротиворечивость.

Непротиворечивость представляет собой возможность проранжировать любые две отрасли по уровню концентрации. Показатель **CRn** показывает концентрацию исключительно крупных игроков, при этом не давая информации о распределении рыночных долей тех компаний, которые не попали в выборку, а также непонятно соотношение рыночных долей тех компаний, которые попали в выборку. Кроме того, с помощью данного показателя нельзя сравнивать две разные отрасли, поскольку в некоторых случаях он может дать разную информацию. Приведем пример: пусть есть отрасли А и Б и есть распределение рыночных долей игроков в каждой из отраслей:

Отрасль А	Отрасль Б
0,3	0,3
0,22	0,3
0,2	0,22
0,2	0,09
0,08	0,09

Рассчитаем показатель CR3 для отрасли А=0,3+0,22+0,2=0,72, а для отрасли Б= 0,3+0,3+0,22=0,82. Получается, исходя из данного показателя, что концентрация в отрасли Б выше, чем в А. Однако рассчитаем теперь показатель CR4 для отрасли А=0,72+0,2=0,92, а для отрасли Б=0,82+0,09=0,91. Получается, исходя из данного показателя, что теперь концентрация выше в отрасли А, чем Б. Таким образом, было показано, что показатель CRn не всегда дает однозначные результаты. Это происходит потому, что при расчете мы игнорируем распределение долей фирм внутри выборки и среди тех фирм, которые не попали в расчет.

Индекс Херфиндаля Хиршмана позволяет решить данную проблему, поскольку в расчет включается все компании (однако сложность возникает в том, чтобы определить рыночные доли всех компаний на рынке). Также данному условию удовлетворяет и **индекс Холла-Тайдмана**

$$HT = \frac{1}{2\left(\sum_{j=1}^n r x_j\right)^{-1}}$$
, поскольку учитывает рыночные доли всех фирм на рынке и к каждой компании присваивается свой ранг в зависимости от доли на рынке (самая большая доля - ранг 1, далее 2 и тд). К достоинствам индекса Херфиндаля Хиршмана также следует отнести, что существует и другая его формула расчета, которая включает в себя не просто рыночные доли, а включает кол-во игроков на рынке, а также дисперсию рыночных долей, что позволяет судить о равномерном или неравномерном распределении

$$HHI = ns^2 + \frac{1}{n}$$

рыночных долей игроков.

n , где n - кол-во фирм, s^2 - дисперсия рыночных долей. Эта формула является наиболее универсальной, так как включает два индикатора, по которым сопоставляется концентрация на рынке: кол-во игроков и их соответствующие доли.

б). Инвариантность измерения (соотношение показателей концентрации не должно зависеть от используемых единиц измерения)

Данному критерию удовлетворяют все три показателя: CR_n, HHI, HT. Поскольку вне зависимости от единиц измерения (рыночные доли в процентах или долях, дисперсия рыночных долей и кол-во игроков) мы получаем одни и те же результаты. Однако тут важно, что при рыночных долях и процентах у нас меняются пограничные значения также.

Показатель	Пограничное значение
CR _n	В процентах: Менее 45% - низкая концентрация 45%-70% - средняя концентрация 70%-100% - высокая концентрация В долях Менее 0,45 – низкая концентрация 0,45-0,7- средняя концентрация 0,7-1 – высокая концентрация
HHI	В долях: менее 0,1- низкая 0,1-0,18 - средняя более 0,18 – высокая В процентах: менее 1000- низкая 1000-1800 - средняя >1800 - высокая
HT	В долях: Максимальное значение показателя равно 1, минимальное значение равно 1/ n , где n – число фирма в отрасли В процентах: Максимальное значение показателя равно 1, минимальное значение равно 1/ n , где n – число фирма в отрасли

Из таблицы видно, что, хотя показателя могут рассчитываться в процентах или в долях, но однако вывод не меняется. Следовательно, можно сказать, что все три показателя удовлетворяют данному критерию.

в). «Уступка доли» (концентрация растет, если за счет доли мелкой фирмы увеличивается доля крупной)

Индекс Херфиндаля Хиршмана позволяет удовлетворить данному критерию, поскольку учитывает распределение рыночных долей всех игроков. Например, в отрасли А индекс HHI равнялся 2248. Если предположить, что первая компания поглотила последнюю, то ее рыночная

доля стала равна 0,38 и тогда $HHI=2728$. Аналогично будет происходить и с **индексом Холла-Тайдмана**, так как в результате сделок слияния/поглощения будет происходить перераспределение рыночных долей, а, следовательно, перераспределение рангов. Так как показатель учитывает рыночные доли всех игроков и особенности их распределения, то в результате сделок слияний/поглощений данный показатель будет расти.

Однако показатель **CRn** не позволяет получить подобные результаты, поскольку все будет зависеть от того, сколько компаний мы включили в расчет. Например, пусть в отрасли В $CR3=0,8$. Распределение долей представлено следующим образом:

Компания1	Компания2	Компания3	Компания4	Компания5	Компания6
0,3	0,3	0,2	0,1	0,05	0,05

Пусть крупная Компания 4 с рыночной долей 0,1 (не входящая в расчет $CR3$) объединилась с Компанией 5 (рыночная доля 0,05). Тогда получаем следующее новое распределение рыночных долей:

Компания1	Компания2	Компания3	Компания4	Компания5
0,3	0,3	0,2	0,15	0,05

Таким образом, видно, что $CR3$ не поменялся и составил 0,8. Приведенный контаргумент показывает, что CRn снова не удовлетворяет критерию (уступка доли), так как в расчет не включает всех игроков. Исходя из вышеперечисленного, получаем следующее:

Критерий	HHI	HT	CRn
Непротиворечивость	+	+	+/-
Инвариатность	+	+	+
Уступка доли	+	+	-

Таким образом, получаем, что показатель Херфиндаля-Хиршмана является наиболее правильным, позволяя более полно описать картинку конкуренции в отрасли.

Использованные источники:

1. Авдашева С. Б., Розанова Н. Теория отраслевых рынков //Москва. – 1998.
2. Кабраль Л. Организация отраслевых рынков //***. – 2003. – Т. 18. – №. 20. – С. 26.

Николаев И.И.
студент 2 курса
направление «Туризм»
Санкт – Петербургский государственный
экономический университет
Институт магистратуры
Россия, г. Санкт - Петербург

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕНОЛОГИЙ

Статья посвящена поиску путей повышения эффективности работы туристической компании благодаря инновационным технологиям. В статье рассматриваются конкретные инновации, которые могут быть применены в деятельности туристического предприятия для повышения эффективности его работы и достижения стратегической конкурентоспособности. Здесь будут выявлены конкретные цели, которые может преследовать туристическое предприятие, в процессе внедрения инноваций в своей деятельности, и показано, как их достижение влияет на эффективность деятельности туристических компаний.

Ключевые слова: туристическая компания, инновационные технологии, эффективность работы, туристическая деятельность.

Nikolaev I.I.
student
2 year, Saint - Petersburg State University of Economics, Institute of
Magistracy, the direction "Tourism "
Russia, Saint - Petersburg

WAYS TO IMPROVE THE PERFORMANCE OF TOURISM WITH MODERN INNOVATION TENOLOGY

The article is devoted to finding ways to improve the efficiency of travel company with innovative technologies. This article discusses the specific innovations that can be applied in the tourist activity of the enterprise to improve its efficiency and achieve strategic competitiveness. Here, the specific objectives are identified, which can pursue a travel company in the process of innovation in their work, and shows how to achieve them affects the efficiency of the tourism companies.

Keywords: travel company, innovative technology, operational efficiency, tourism activities.

Стремясь к обеспечению своего устойчивого конкурентного преимущества туристическая компания устанавливает приоритетные цели своей деятельности, в соответствии с которыми будет определяться направление ее эффективного развития. Повышение эффективности работы туристической компании на выбранном ею сегменте туристического рынка

может быть связано с использованием ею различных рыночных возможностей и внутренних потенциалов. Тем самым, выбранные туристической компанией целевые ориентиры фактически определяют направление ее эффективного развития.

Необходимо отметить, что повышение эффективности зачастую считают синонимом любого улучшения. Однако, опираясь на определение термина эффективность, под которым понимается соотношение полученных в соответствии с поставленной целью результатов к тем затратам, которые были сделаны для их достижения, можно сделать вывод о том, что поиск эффективного пути туристической деятельности зависит от целевых ориентиров туристической компании.

Тем самым, для выявления направлений повышения эффективности работы, туристической компании необходимо определить свои основные цели. Среди важнейших целей, устанавливаемых туристической компанией в качестве приоритетных, следует отметить:

- Обеспечение высокой степени интеграции с партнерами в туристической сфере для оказания услуг высокого качества по минимально возможным ценам;
- Высокий уровень узнавания на рынке туристических услуг, сформированный положительный имидж компании и сильный бренд;
- Обеспечение высокой лояльности потребителей туристических услуг;
- Высокая скорость согласования решений в сфере туризма и в сфере продвижения туристических услуг;
- Максимальный охват потенциальной потребительской аудитории;
- Расширение сегмента туристического рынка или выход на мировой рынок туристических услуг;
- Высокая скорость информационного сопровождения туристической деятельности и деятельности по управлению туристической компанией;
- Высокий уровень лояльности персонала и высокий вклад персонала в обеспечение качества туристических услуг.

Указанные выше целевые ориентиры могут быть достигнуты при помощи инновационных изменений в деятельности туристической компании. Так, обеспечение высокой интеграции с партнерами в сфере туристической деятельности может быть реализовано за счет формирования эффективной информационной поддержки процесса создания, оказания и продвижения услуг. Применительно к деятельности туристических компаний развитие информационного обеспечения процессов может осуществляться за счет интеграции доступных сетевых средств и развития динамического мультисредового сайта компании.

Формирование позитивного имиджа туристической компании,

создание и укрепление ее бренда связано с реализацией целого комплекса инновационных мероприятий, как в сфере коммуникационной политики, так и в сфере стратегического позиционирования компании. Одним из привлекательных инновационных направлений достижения этой цели является использование технологии прорывного позиционирования, как туристических продуктов, так и всей деятельности туристической компании в целом. Применение инновационных технологий продвижения туристической компании будет способствовать и росту охвата потребительской аудитории и обеспечению лояльности ее потребителей.

При продвижении туристической компании, обеспечении лояльности и отчасти при формировании имиджа туристической компании важную роль могут сыграть инновационные технологии продвижения сайтов. Эти технологии направлены на работу в поисковых информационных системах Google, Yandex, Rambler, Mail и других. Они позволяют вывести сайт туристической компании на первые позиции и поиске, обеспечив, тем самым, возможность для осуществления детальной оценки предложений данной туристической компании среди предложений ее конкурентов.

Лояльность персонала туристического предприятия может достигаться под воздействием специальных мер коммуникационной политики туристической фирмы, в частности, мероприятий в сфере маркетинга отношений, который позволяет налаживать отношения с персоналом, потребителями и партнерами. Необходимо отметить, что развитие программ налаживания отношений с персоналом компании и развития его лояльности способствует более полному пониманию персонала основных целей и мотивов рыночного поведения туристической фирмы и ее отношения к клиентам. Хорошее понимание миссии туристической компании и основных целей ее бизнеса позволяет построить высоко клиенто-ориентированную систему, в которой персонал компании будет выступать носителем ее ценностей и осуществлять коммуникации с клиентами туристической компании.

Ускорение процессов принятия решений и предоставления необходимой информации о подборе туров и предоставлении туристических продуктов также связано с налаживанием информационной структуры поддержки процесса оказания туристических услуг, налаживанием информационных связей с партнерами в туристической сфере и развитием партнерских отношений с клиентами туристической фирмы. Создание такой среды позволяет сделать процесс подбора туристических предложений более прозрачным для клиента и обеспечит повышение уровня его доверия.

Инновации в деятельности туристического предприятия могут касаться и изменений в способах организации и предоставления туристических услуг. Так за счет развитой информационной среды и развития систем on-line торгов можно значительно повысить заинтересованность потребителей в частом обращении к информационным

ресурсам компании. Реализация систем электронных торгов позволяет создать у потребителя дополнительный интерес к предложениям компании, так как позволяет им сэкономить при покупке туры on-line. Этим инструментом очень успешно пользуется российский туроператор Biblio Globus. Применение данного инструмента позволяет также превратить процесс покупки туристической услуги в on-line игру с туристической компанией.

Еще один инновационный способ оказания туристических услуг связан с разработкой всевозможных виртуальных гидов, использующих 3D съемку на местности и различные модификации сферической панорамы. Этот вид туристических услуг позволяет создать у туристов эффект присутствия, погрузить их в новую для него среду. Использование этой возможности может также дополнять различные виды туристических услуг (например, на отдыхе в санаториях или туристических базах).

В совокупности все описанные выше инновационные направления изменения деятельности туристической компании и повышения ее эффективности должны быть направлены на достижение всего комплекса целей, стоящих перед туристической компанией. Реализация инновационного комплекса инструментов в деятельности туристической фирмы позволяет ей реализовать свои устойчивые конкурентные преимущества в стратегическом плане.

Использованные источники:

1. Пашкус В.Ю., Пашкус Н.А., Грегора Е. Продвижение в условиях Новой экономики: от создания инновационных продуктов к стратегии «прорывного» позиционирования // Стратегический менеджмент. 2012. № 1. С. 44–58.
2. Удовиченко А.А. Инновации в туризме: проблемы и перспективы // Потенциал современной науки. 2015. №3. С. 166-169.
3. Роль инноваций в туризме / Еритенко А.П., Малыгина М.О., Шайхиева А.А., Безуглова М.С. // Экология России: на пути к инновациям. 2015. №11. С. 4-6.
4. Романова М. М. Инновации в индустрии туризма // Инновации в науке. 2014. № 29. С. 224-228
5. Рубан Д.А. Инновационный менеджмент в туризме: направления и управленческие действия // Вестник УРФУ. Серия: Экономика и управление. 2015. № 1. С. 114-126.

Николаев И.И.
студент 2 курса
направление «Туризм»
СПбГЭУ

Институт магистратуры
Россия, г. Санкт - Петербург

РОЛЬ И ПРИЧИНЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПОТОКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются специфика российского туристического рынка и особенностей внедрения на нем инновационных технологий. Здесь будут рассмотрены особенности стратегического управления туристическими предприятиями в России и выявлены перспективы применения инноваций для реализации эффективного стратегического управления российскими туристическими фирмами. Одним из важнейших направлений внедрения инноваций в деятельности российских туристических фирм, которое предполагается здесь изучить, будет внедрение информационных технологий.

Ключевые слова: стратегическое управление, туристическая компания, информационно-управляющие потоки, туристическая деятельность.

Nikolaev I.I.
student

**2 year, Saint - Petersburg State University of Economics, Institute of
Magistracy, the direction "Tourism"**
Russia, Saint - Petersburg

ROLE AND THE REASONS OF MANAGEMENT OF INFORMATION STREAMS IN ACTIVITY OF THE RUSSIAN TOURIST ENTERPRISE.

The article deals the specifics of the Russian tourist market and features the introduction of innovative technologies in it. Here features of strategic management of the tourist enterprises in Russia will be considered and prospects of application of innovations for realization of effective strategic management of the Russian travel companies are revealed. Introduction of information technologies will be one of the most important directions of introduction of innovations in activity of the Russian travel companies which is supposed to be studied here.

Keywords: strategic management, travel company, management information streams, tourist activity.

В современном мире туристический бизнес все более востребован, но в тоже время в силу упрощения процессов поиска необходимой потенциальному туристу информации, появлением возможностей для

прямого выхода на возможности приобретения билетов, бронирования гостиниц и заказа трансфера, значительная доля потенциальных клиентов туристических компаний по всему миру обращается к самостоятельному туризму. В условиях же нестабильности доходов населения и ухудшения экономической ситуации отток туристов из сферы организованного туризма становится особенно существенным. Способствует этому и рост доли людей, на достаточно высоком уровне владеющих современными информационными технологиями и иностранными языками, что облегчает им возможности для самостоятельного поиска туристических предложений.

Инновационная деятельность в стратегическом управлении туристическим предприятием сегодня должна быть направлена на своевременное обновление среды поддержки туристической деятельности, прежде всего, касающееся ее информационной поддержки. При построении такой системы поддержки необходимо исходить из того, что информация является основным продуктом, орудием и объектом данного процесса. Информация передается с одного уровня иерархии туристической компании на другой, обрабатывается и передается дальше на нужный уровень или направляется партнерам в туристической деятельности.

В системе стратегического управления деятельностью туристической компании информация движется в виде управленческих решений и директив, с явно выраженной направленностью. Движение информации образует направленные потоки, заимствованные как внутри, так и извне организации, передаваемые по уровням ее иерархической структуры и обрабатываемые на различных уровнях в связи с потребностями конкретных. После обработки эти потоки передаются далее по иерархической структуре туристической организации в качестве управленческих рекомендаций относительно ведения туристической деятельности. Такие направленные потоки информации называют информационно–управляющими потоками (ИУП).

Система менеджмента ИУП является одной из подсистем информационного менеджмента туристического предприятия. Система ИУП предоставляет пользователю существенные преимущества:

- упрощается планирование процессов,
- их контроль;
- организация процесса может быть быстро адаптирована к ситуации;
- информация накапливается и может быть своевременно передана на нужный уровень организации.

Важно, что система ИУП вписывается во внутрифирменную коммуникационную и информационную структуру туристической компании и, если ее объединить с программным обеспечением процессов оказания туристических услуг, такая интегрированная система будет облегчать управление туристической фирмой (см. рис. 7).

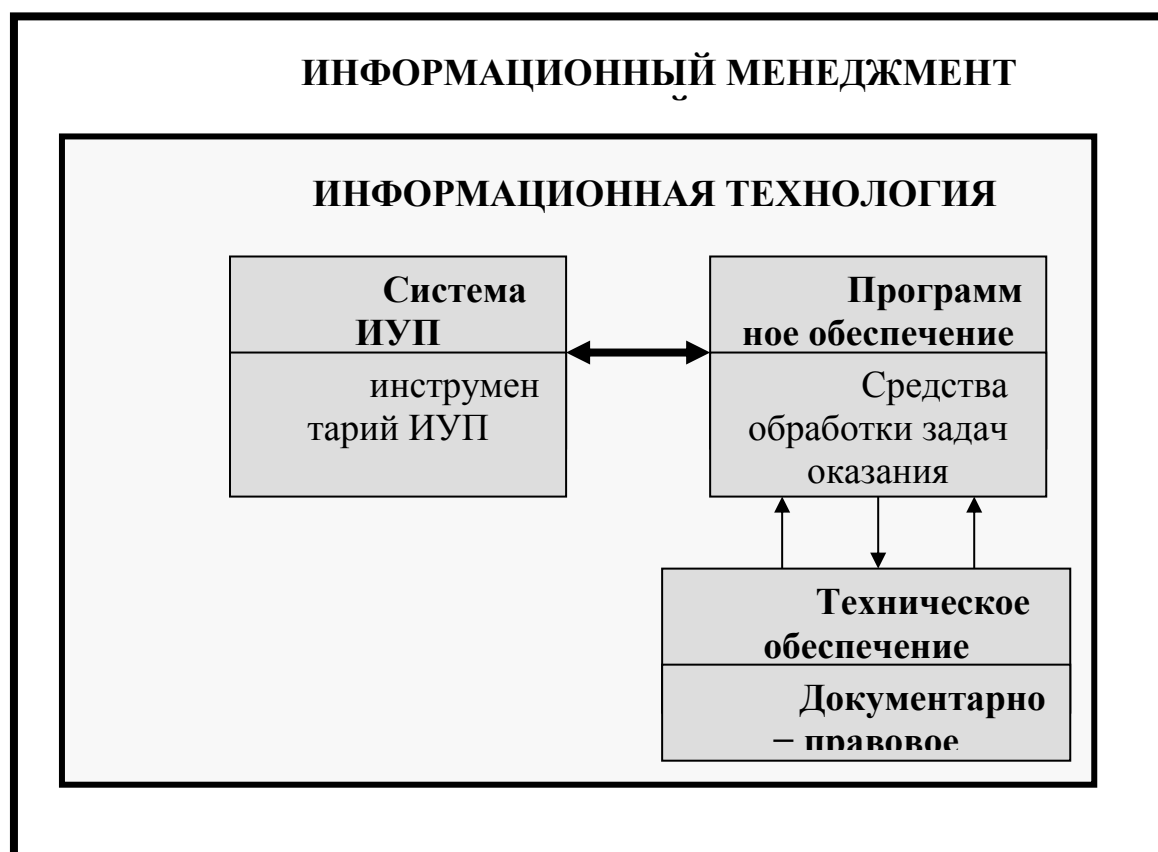


Рисунок 7. Структура информационной поддержки стратегического управления туристической компании

Реализация программного обеспечения тесно связана не только с техническим, но и с документарно-правовым обеспечением, так как информация является объектом прав собственности.

Для оптимального функционирования менеджмента ИУП сначала нужно ответить на следующие вопросы, что позволит представить туристическую организацию в виде взаимодействующих узлов обработки:

- какая информация необходима на различных уровнях обработки;
- какие узлы поддержки туристической деятельности существуют, и какие надо создать;
- какие места обработки готовят затребованную информацию;
- что «производят» отдельные места обработки (туристические продукты, документы, данные и т.п.).

Для наилучшей организации процесса принятия управленческих решений в сфере стратегического управления туристической фирмой требуется оптимальное функционирование единой внутрифирменной информационной системы (ИС), для чего в свою очередь требуется оптимальное функционирование системы ИУП в жесткой связи с системой организации процессов оказания туристических услуг.

Свойства ИУП:

1. Целостность – ИУП в организации необходимо рассматривать с точки зрения как целостности самих потоков, так и целостности этих

потоков с самой организацией – необходима реакции и на изменения, происходящие в организации.

2. Иерархичность – ИУП должны, с одной стороны, проходить по всем уровням иерархии организации и, с другой стороны, доводить до соответствующего уровня всю необходимую информацию на соответствующем уровне компетентности.

3. Устойчивость – ИУП характеризуются устойчивостью, как к внешним воздействиям, так и к наличию внутреннего “шума”

4. Направленность – необходимо наличие целенаправленного движения ИУП в организации.

5. Полнота и избыточность – ИУП должны давать не только полную информацию, но и избыточную.

6. Доступность информации для пользователя.

Построение такой системы ИУП в структуре стратегического управления туристической компанией позволит сократить временные затраты на информационные процессы в процессе реализации туристической деятельности, позволит своевременно получать все необходимые сведения о возникновении запроса на туристические услуги определенного типа, а в конечном итоге позволит повысить качество туристических услуг и повысит удовлетворенность потребителей качеством оказания туристических услуг в данной компании.

Использованные источники:

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. – СПб.: Питер, 2011. – 496 с.
2. Гольдштейн Г.Я. Стратегический инновационный менеджмент: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2010. - 267 с.
3. Гарнов А. П., Хлевная Е. А. Экономика предприятия. Современное бизнес-планирование. – М.: Дело и Сервис, 2011. – 272 с

*Носикова А. В.
студент 3 курса*

*Российская академия народного хозяйства и государственной
службы при Президенте Российской Федерации
Россия, г. Ростов-на-Дону*

КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

В результате множества исследований, а также анализа российской и зарубежной практики, было выявлено, что в современных условиях результаты функционирования производственного предприятия на 95-97% зависят от качества управления им, а также от квалификации менеджера, осуществляющего это управление. На современном этапе большинство производителей уже пришли к выводу о том, что «выжить» организации в условиях жесткой конкуренции возможно, лишь при постоянном внедрении

новейших технологий и оборудования. Однако эти технологии практически невозможно эффективно освоить и применять без помощи консультантов. Несмотря на этот факт, подавляющая часть решений в маркетинге и производственной деятельности принимается лишь на основе интуиции, а это снижает их эффективность и качество до минимума.

Таким образом, для формирования новых систем управления в организации производства необходимо применять инновационные и обоснованные решения и идеи, генерируемые менеджерами-профессионалами высокого уровня, имеющими богатый опыт и способными учитывать специфику российской экономики и особенности осуществления кадровой политики в нашей стране. Получается, что именно консалтинг занимает ключевые позиции в развитии производственной сферы на современном этапе.

На сегодняшний день, вопрос о применении консалтинга в области организации и управления производством считается недостаточно изученным. Однако рядом исследователей в монографиях, статьях и научных изданиях уже проводился анализ зарубежного опыта консультирования в промышленной сфере и необходимости его применения в российских организациях. К их числу относятся: Токмакова, Н.О., Попов Н.А., Чиркова Л.Л. и др.

Непрерывное развитие и модернизация управленческого консалтинга стало своеобразным откликом на требования постоянно изменяющихся условий рынка (вследствие чего процесс управления промышленными предприятиями существенно усложняется) [3].

Сегодня условия функционирования предприятия определены, главным образом, качеством управления на всех уровнях.

В чрезвычайно сложной и многогранной системе мировой глобальной экономики самым сложным и самым важным является выявление и активное использование того изменения в системе, которое гарантировало бы запланированные результаты. Именно на поиск решения, ведущего к такому изменению, направлены усилия менеджеров и консультантов. Сегодня весь процесс управления нацелен на обеспечение оптимизации управленческого решения в рамках сложившихся объективных обстоятельств. Поиск, выбор лучшего в конкретных условиях решения, создание наиболее благоприятных возможностей для его ускоренной и качественной практической реализации при усиленном контроле за осуществлением намеченного и представляет сегодня сущность современного процесса управления [3].

Также необходимо отметить, что непосредственно для российских компаний (учитывая сложные экономические условия, инфляцию, падение курса национальной валюты, что усложняет функционирование промышленных предприятий) основная ставка делается на поиск инструмента, с помощью которого можно было бы эффективно внедрять на российском рынке общепризнанные технологии производства.

В этом случае, консалтинг, как сумма знаний о практическом управлении промышленной компанией, подходит как нельзя лучше. Дело остается за малым: разъяснить и наглядно доказать предпринимателям и управляющим фирм пользу от использования научно обоснованных методов. Это совсем непросто, учитывая тот факт, что российские руководители, как показывает опыт, ожидают немедленной отдачи от производимых действий, несмотря на то, что положительный и стабильный результат от каких-либо изменений может быть достигнут лишь в долгосрочной перспективе [2].

Консультанты по организации производства оказывают руководителям и менеджерам предприятия помощь в решении следующих задач - стимулирование производительности труда, выбор технологии производства, оценка продукции, контроль качества товара, анализ издержек производства, использование оборудования и материалов, планирование производства, конструирование продукции, совершенствование продукта, оценка работ. Промышленный консалтинг способствует получению товара нужного качества, в необходимом количестве, в сроки и с минимальными затратами. Задача консультанта состоит в том, чтобы найти самые оптимальные пути для осуществления этих задач.

Консультанты непосредственно по вопросам менеджмента на промышленном предприятии исследует определенные аспекты, в частности:

1. Результат производственной деятельности (то есть, саму продукцию предприятия).

Здесь важно понимать, что определенные характеристики товара способны определять степень эффективности его производства. В связи с этим, консультант должен выяснить следующее:

- составные элементы производимой продукции;
- возможно ли усовершенствовать или произвести стандартизацию данных элементов;
- следует ли заменить определенные элементы товара на эквиваленты по более низкой цене (приоритетно для химической и парфюмерно-косметической промышленности) [1];
- возможно ли модернизировать оборудование, на котором производится данная продукция.

Помимо этого, в каждом определенном случае консультант может внести соответствующие коррективы в систему контроля качества производства, путем установления:

- наличия и степени частоты проведения необходимых мониторингов качества;
- норм реализации методологии выборочного контроля;
- степени обученности и профессионализма сотрудников [1].

2. Методику организации производства товаров

В частности, приглашенному консультанту необходимо провести тщательный анализ и оптимизировать схему размещения производственного

оборудования, при этом получая ответы на следующие вопросы:

- насколько влияет на качество производства продукции уровень организации рабочего места сотрудников;
- качество установки и работы производственного оборудования;
- наличие перегрузки определенных производственных площадей, одновременно с недостатком загруженности других;
- насколько эффективно используются производственные площади.

То есть, консультанту необходимо собрать данные о потребности в производственных площадях. Которые, в свою очередь, требуются для размещения промышленной техники, специального оборудования, для организации складских помещений, размещения объектов незавершенного производства и т.п. Кроме того, именно на него возлагается ответственность за оценку фактической потребности предприятия в этих площадях, найме новых специалистов и т.п [4].

Во-вторых, консультант должен навести справки о методах эксплуатации и ремонта машин и оборудования.

В-третьих, он должен проверить, чтобы развитие производства осуществлялось более простыми и эффективными методами.

В-четвертых, консультант должен заниматься вопросами производственного планирования, которое связано с прогнозом спроса и использованием рабочего времени в целом [2];

3. Трудовые ресурсы. Необходимо отметить, что именно вопрос персонала является приоритетными для любой организации промышленной сферы.

В связи с этим, необходимо, по моему мнению, выделить 2 фундаментальные области консалтинга по вопросам производственного менеджмента:

1. Непосредственно физические условия трудовой деятельности персонала компании. Сюда относятся: меры безопасности на производстве, использование средств индивидуальной защиты и т.п.;

2. Мотивация и удовлетворение, получаемое от работы, которые часто играют важную роль в улучшении качества продукции и увеличении производительности труда [2].

Таким образом, консалтинг в производственной сфере выступает профессиональной помощью руководителям и собственникам промышленных предприятий в решении стоящих перед ними задач и проблем в области управления, осуществляемой в форме разработки решений и/или независимых советов, рекомендаций.

На основе всего сказанного выше, можно сделать вывод, что развитие консалтинга в области организации производства неразрывно связано с основной задачей, стоящей в настоящее время перед промышленностью России. А это, по моему мнению, реформирование отечественной

производственной системы, придание инновационной направленности процессам промышленного производства в нашей стране.

Использованные источники:

1. Консультации по организации предприятия пищевой промышленности. Электронный ресурс. [Режим доступа] <http://refi-consulting.com/uslugi/> (дата обращения 11.04.2016)
2. Консультирование по организации производства. Электронный ресурс. [Режим доступа] <http://www.camcomp.com/konsultirovanie-po-organizatsii-proizvodstva.html> (дата обращения 13.04.2016)
3. Кузнецов А.А. Консалтинговые услуги как специфическая сфера профессиональной деятельности // Известия СПбУЭФ 2013. - №4 (82). - С.131-134.
4. Лазарева О.В. Промышленный консалтинг: тонкие настройки бизнеса // «Управление производством» 2012. - №12 (3). – С.10-34
5. Попов Н.А., Чиркова Л.Л. Консультирование в области оптимизации управления современным производством: Учеб. пособие. – М.: РУДН, 2012. – 220 с.: ил.
6. Семенова В. В., Петросян Д. С. Управление формированием комплексной стратегии инновационного развития промышленного предприятия // Известия МГТУ . 2013. №1 (15) С.26-32.
7. Токмакова, Н.О. Основы управленческого консультирования [Текст]: учебно-практическое пособие / Н.О. Токмакова. – М.: Издательство МЭСИ, 2013. – 240 с.

*Околокова О.А., к.э.н.
старший преподаватель
кафедры финансов
Кондранина М.А.
студент 3-го курса
экономический факультет*

*ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар*

**ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ
НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА**

Статья посвящена проблеме финансового планирования для организаций, компаний, корпораций в условиях неопределенности и риска. Назначение финансовых планов – это прогнозирование среднесрочной и долгосрочной финансовой перспективы, определение текущих расходов и доходов предприятия. Обеспечение финансовой устойчивости и ликвидности – одна из главных целей, к которой стремятся хозяйствующие субъекты при определении финансового плана.

Ключевые слова: финансовое планирование, финансовая

неопределенность, кризис, ликвидность, анализ чувствительности, сценарный анализ.

**Okorokova O.A., Cand.Econ.Sci.
senior lecturer of the Department of Finance**

**Kondranina M.A.
3rd course of the Faculty of Economics
Federal State-Funded Educational Institution of Higher Professional
Education «Kuban State Agrarian University»
Russia, Krasnodar**

FINANCIAL PLANNING PRODUCTION AND BUSINESS ACTIVITIES IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK

In this article the problem of financial planning is considered for organizations, companies, corporations under conditions of uncertainty and risk. The purpose of financial planning is the forecasting of medium-and long-term financial prospects, the definition of current expenditure and income of the enterprise. Ensuring of financial stability and liquidity is one of the main goals to strive for economic agents in determining the financial plan.

Keywords: financial planning, financial uncertainty, crisis, liquidity, sensitivity analysis, scenario analysis.

Финансовое планирование - это неотъемлемая часть деятельности любого хозяйствующего субъекта, в приоритетах которого стоит максимизация прибыли. Этот процесс направлен на эффективное развитие организации через планирование доходов и путей расходования денежных средств.[1] Главной целью финансового планирования выступает формирование соответствия между имеющимися финансовыми активами и соответствующей потребностью в них, выбор эффективных источников формирования финансовых ресурсов и наиболее оптимальных альтернатив их применения. Данное планирование осуществляется через составление финансовых планов, учитывающих различные задачи и объекты планирования, а также риски и неопределенности, возникающие на экономическом, финансовом рынках и, в целом, на мировой арене.

Тема, рассматриваемая в данной статье, является актуальной, поскольку любой рынок через определенный промежуток времени претерпевает цикличность кризисных процессов. Многие руководители предприятий считают, что процесс финансового планирования особенно необходим в условиях кризиса и неопределенности. Планируя финансовые показатели, зависящие от взаимодействия бизнеса с экзогенными факторами, важно учитывать риск их разнообразных изменений.

В условиях диспропорции экономики возрастает роль инструментов финансового рынка. Научно-практический интерес представляют исследования рынка финансовых услуг в воспроизводственном процессе экономики на основе сопоставления существенных индикаторов развития, с

использованием эмпирических данных, опыта ведущих зарубежных стран по механизму инвестирования финансовых ресурсов.[11] Чтобы финансовый план был более приспособлен к тем или иным переменам, рекомендуют применять следующие инструменты финансового рынка для достижения гибкости плана:

1) использовать краткосрочное заемное финансирование: кредиты банков для покрытия текущей финансовой потребности либо (в ограниченных пределах) наращивание кредиторской задолженности;

2) поддерживать запас краткосрочных финансовых вложений: ликвидных и «почти безрисковых» ценных бумаг, приносящих доход (хотя и минимальный) и конвертируемых в деньги практически в любой момент.

В условиях кризиса становится иной роль годового плана в управлении компанией. В кризис особенно значима координирующая функция плана, направленная на эффективное взаимодействие антикризисных направлений внутренних департаментов компании, корпорации. Важно также определение плановой суммы балансовой прибыли на год и по кварталам и показателей рентабельности, составление плана финансирования капитального ремонта основных фондов, составление плана распределения балансовой прибыли и амортизационных отчислений. При этом необходимо оставлять свободу в планировании конкретной трактовки, т.е. у компании будет возможность применять альтернативные пути развития, сохраняя при этом изначальное единство поставленных направлений и целей.

Еще один способ достичь гибкости финансового планирования связан с так называемым анализом «что, если...». Суть его заключается в проведении исследования запаса устойчивости плана к непредвиденным ситуациям, которые могут отрицательно повлиять на его осуществление. Данный анализ принадлежит концепции стратегического менеджмента, который представляет собой деятельность по экономически эффективной реализации перспективных целей предприятия через удержание конкурентных преимуществ и адекватное реагирование на неустойчивость рынков внешней среды.

Осуществление данного анализа происходит посредством таких методов, как анализ чувствительности и сценарный анализ. Анализ чувствительности применим для исследования частных зависимостей плановых показателей от каждого из факторов неопределенности при условии, что остальные факторы имеют вероятные или прогнозные значения. Такой метод позволяет изучать изменения в структуре показателей, как доходы, расходы и прибыль предприятия, денежные потоки. Выводы, полученные из анализа чувствительности, отображаются в графической или аналитической формах.

Характерной отличительной чертой анализа чувствительности является то, что это метод раздельного исследования влияния факторов неопределенности на планируемые показатели, поскольку происходит поиск

частных зависимостей. Поэтому он не достаточно широко применим при составлении планов. [2]

Наиболее применимым методом анализа «что, если...» считают сценарный анализ. Его отличительная черта-это планирование трех вариантов развития предприятия на определенный период: пессимистический, наиболее вероятный, оптимистический. Так финансовый план по доходам, расходам, дебиторской задолженности организации относится к его вероятной перспективе. Остальные варианты плана показывают «полусное» развитие при положительных и отрицательных показателях. Для пессимистического плана выдвигают гипотезу о том, что внешние регуляторы негативно повлияют на предприятие. И соответственно, в оптимистическом - финансовые показатели строятся на основе благоприятного воздействия на деятельность организации.

Прогнозирование на основе данных вариантов финансового плана является необходимым для успешной его реализации. В организации должен быть резервный запас прочности, чтобы адекватно реагировать на изменения. Однако существует и риск того, что чрезмерный запас прочности, возникающий по причине роста ликвидности и финансовой устойчивости предприятия, приведет к неоптимальному финансовому управлению. [1] Появляются излишние издержки: прямые затраты, издержки упускаемых альтернативных возможностей использования капитала. Другими словами, анализ риска в ходе долгосрочного финансового планирования является важным элементом его оптимизации. Оно является индивидуальным для предприятия, организации, так как у каждого из них свои приоритеты при составлении плана. Одни придерживаются цели «выживания» среди сильных контрагентов на рынке, другие - оптимально взаимодействовать с макроэкономическими факторами.

Существует следующие подходы для финансового планирования в условиях кризиса в зависимости от: «прожиточного минимума»; прогнозов развития внешней среды; целевых показателей.[2]

Характерным для них является то, что компания может применять их одновременно, только одни как основные, а другие как дополнительные. Рассмотрим каждый подробнее.

Задача первого подхода – это поддержание ликвидности компании. Как известно, ликвидность, по мнению Кобелевой И. В., определяется способностью хозяйствующего субъекта быстро и с минимальными финансовыми потерями преобразовать свои активы (имущество) в денежные средства. В учет при составлении финансового плана также следует принимать и другие показатели. Например, это минимальные затраты на заключение системы контрактов между сторонами определенной области. Это позволяет обеспечивать загрузку предприятия примерно на 50%, при цене ухудшения условий оплаты изготавливаемой продукции. Подход «от прожиточного минимума» находит свою применимость в текущий период

теми компаниями, на отрасли которых достаточно сильно повлиял кризис, а также теми, кто «встретили» кризис высоким долгом.

Второй подход «от сценариев развития внешней среды» особую значимость имеет для тех компаний и предприятий, деятельность которых находится под влиянием макроэкономических показателей и политики государства. А именно для экспортеров, импортеров, компаний-монополистов. Так при влиянии многих факторов внешней среды значительно меняются и отличаются финансово-экономические показатели. «Сценарный» план строится на базе анализа рынка, прогнозировании экономической обстановки, предвидением правительственных решений в конкретной отрасли.

Третий подход «от целевых показателей» используется компаниями, которые практически не ощутили влияние кризиса. Планируя, они учитывают показатели в соответствии с данными стабильных периодов. Главным же отличием этого подхода и двух других является взаимодействие ликвидности и прибыльности в структуре финансового плана. Если при «прожиточном минимуме» важным выступает обеспечение ликвидности при минимальных показателях прибыльности, то при третьем подходе – обеспечение спрогнозированного уровня прибыльности при определенной ликвидности.

Подход сценарного планирования – наиболее популярен на сегодняшний день. Как и сам финансовый план, так и сценарии для него являются уникальными для каждого предприятия. Общую же структуру сценария можно представить следующим образом на рисунке 1.

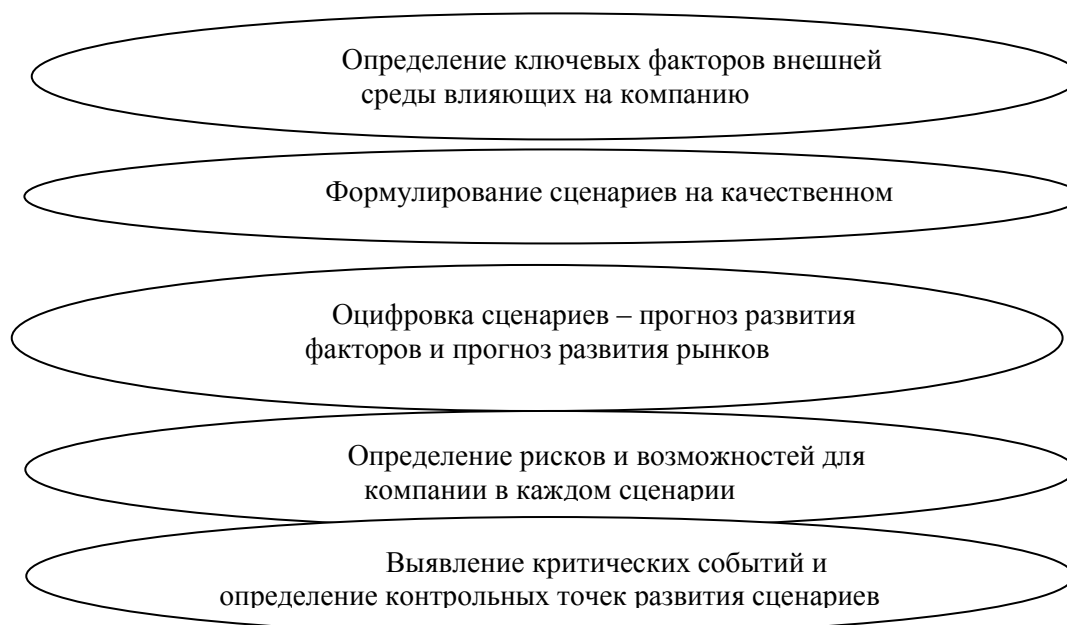


Рисунок 1 - Этапы сценарного планирования в компании

Таким образом, подход сценарного планирования позволяет применять на практике методы, приводящие к финансовому развитию в условиях

неопределенности.

Финансовое планирование не обошло и деятельность страховых организаций, чей рынок в последнее время характеризуется объективной необходимостью включения в практику страхового бизнеса актуальных финансово-экономических методов и инструментов. Их осуществление возможно как раз через систему финансового планирования. Так, например, инструменты, которые предлагает фондовый рынок для локализации свободных страховых резервов и средств, принадлежащих на праве собственности страховым организациям, в большей степени вероятности будут нести потери. Для укрепления инвестиционного потенциала страховой компании в разрабатываемых в финансовом плане рамках системы воспроизводственных отношений приемлема системная модель управления активами. Эта же системная модель способствует определению стратегических целей страховой компании, таких как по управлению финансовыми вложениями с учетом анализа экзогенных и эндогенных факторов, которые и составляют основу финансового планирования. [9]

В настоящее время достаточно развит рынок по предоставлению услуг в финансовом планировании. Чтобы объективно спрогнозировать финансовые показатели организации, руководители привлекают сторонние аудиторские компании по предоставлению данной услуги. Например, ООО «Аудит Анлимитед» - это одна из наиболее быстроразвивающихся аудиторских фирм в условиях экономического кризиса. Она предлагает следующее своим клиентам:

- 1) анализ финансово-хозяйственной деятельности, который является базисом при формулировании руководящих решений и перспектив развития;
- 2) бизнес-планирование, которое заключается в составлении детального плана действий организации для достижения эффективных результатов;
- 3) бизнес-процессы;
- 4) налоговое планирование, направленное на оптимизацию расходов, будущих платежей, обязательных выплат при равномерном распределении их в период финансового года;
- 5) международное налоговое планирование, рассматривающее особенности международного налогового учета;
- 6) разработка требований и организация систем внутреннего контроля, снижающая издержки по времени и привлечению дополнительного кадрового персонала.

На услуги финансового планирования стали специализироваться и крупнейшая группа компаний «Брокеркредитсервис» (БКС). Появившаяся в 1995 году, она реализовывала брокерские услуги, а в 2000 году – услугу интернет-трейдинга. Группа является лидером среди российских брокеров по числу клиентов – юридических лиц: через нее работает на фондовом рынке более 4 тыс. компаний. Как говорит президент БКС Олег Михасенко: «Стратегия компании поменялась за пять последних лет очень существенно.

У нас более 700 финансовых советников, они напрямую работают с клиентами, предлагая им более сложные инвестиционные продукты». [3] Так компания повысила свой статус, предложив на рынок услугу финансового планирования, чтобы помочь руководителям различных предприятий, компаний понимать, какой уровень прибыльности можно получить или не получить в условиях неопределенности и рисков.

Подводя итог, следует выделить некоторые шаги достижения оптимального финансового плана, а именно:

- последовательность в установленном каком-либо бизнесом планировании и прогнозировании;
- установка целевых показателей, если «пессимистический» прогноз не выводит на получение положительного сальдо и выполнение обязательств;
- секвестирование постоянных затрат и их нормирование на выручку, т.е. «перевод» их в переменные затраты;
- преднамеренная выработка достаточного числа мероприятий, ведущих к компенсации дефицитов в денежных средствах, в прибыли.

Применение этих и других инструментов для финансового планирования позволит не только эффективно справляться с последствиями кризисов и неопределенности на рынке, но и совершенствоваться в таких условиях.

Использованные источники:

1. Березовский В.А. Планирование и анализ финансового состояния организации в рыночных условиях: монография/ В.А. Березовский - М.: Современная гуманитарная академия, 2011.— 171 с.
2. Зинина И. Планирование в условиях кризиса / И. Зинина, Д. Сироткин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.finansy.ru> - (дата обращения: 17.02.2010)
3. Кошкарров А. Президент БКС — РБК: «Наш рынок всегда воспринимался как спекулятивный» / А. Кошкарров [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.rbc.ru>
4. Никулина Н.Н. Финансовый менеджмент организации. Теория и практика / Н.Н.Никулина, Д.В. Суходоев, Н.Д. Эриашвили - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.— 511 с.
5. Савкина Р.В. Планирование на предприятии: учебник для бакалавров/ Р.В. Савкина Р.В.- М.: Дашков и К, 2015.— 320 с.
6. Степанова Г.Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии / Г.Н. Степанова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://www.hi-edu.ru/e-books>
7. Ясенов В.Н. Финансовое планирование в условиях неопределенности / В.Н.Ясенов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: URL: <http://delovoymir.biz/>
8. Огорокова О.А. Особенности инвестиционной деятельности страховой организации в условиях волатильности финансового рынка / О.А.Огорокова

// В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск: А.Г.Кощаев. – 2016.- с. 1093-1094

9. Улыбина Л.К. Инвестиционная деятельность страховых инвесторов в условиях риска и неопределенности / Л.К.Улыбина, О.А.Окорокова/ Экономические науки. – 2015 - №128, с.75-84

10. Егорова А.А. Особенности анализа финансовых активов / А.А.Егорова, Л.К.Улыбина // В сборнике: Научное обеспечение агропромышленного комплекса Сборник статей по материалам IX Всероссийской конференции молодых ученых. Ответственный за выпуск молодых ученых. Ответственный за выпуск А.Г.Кощаев. – 2016. – с.1013-1014

11. Улыбина Л.К. Характерные особенности регионального финансового риска и основные проблемы в обеспечении доступности финансовых услуг / Л.К.Улыбина, С.А.Федоренко. Экономика и предпринимательство. – 2015 - № 12-3 (65-3) – с. 335-338.

Орехов Г.С.
старший преподаватель
кафедра МиИАЭП
Полякова К.О.
студент 3 курса
ФГБОУ ВПО «ОГУ»
Россия, г. Орел

ЭФФЕКТИВНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЕКТНО-СМЕТНЫХ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: в статье представлен расчет эффективности автоматизации проектно-сметных работ, а также анализируется наиболее целесообразный выбор программного продукта в строительной организации.

Ключевые слова: эффективность автоматизации, проектно-сметные работы, программные продукты, строительные организации, Гранд Смета и Smeta.ru.

Составление проектно-сметной документации ручным способом представляет собой очень трудоемкий и длительный процесс, состоящий из большого количества ошибок и просчетов. Поэтому в настоящее время он является автоматизированным практически во всех строительных организациях. Внедрение программных продуктов призвано автоматизировать и без того трудные технические операции, которые связаны с составлением проектно-сметной документации, позволяя моментально рассчитывать стоимость строительства, вовремя вносить изменения и оформлять эту документацию должным образом.

Существует большое количество сметных программ, которые отличаются как функциональными возможностями, так и простотой

освоения, удобством работы, ценой, качественным сопровождением и другими параметрами. Популярны такие программы, как Гранд Смета, WinАверс, WinСмета, АО, Smeta.ru, ТурбоСметчик. Рассмотрим две из них – Гранд Смету и Smeta.ru.

Внедрение этих программных продуктов в строительные организации связано с капитальными вложениями на их приобретение и создание проектно-сметной документации, проведением предварительных работ и обучением персонала. Поэтому внедрению должно предшествовать экономическое обоснование, то есть должна быть исчислена эффективность автоматизации проектно-сметных работ.

Первоначально рассчитаем капитальные затраты на внедрение программных продуктов, которые определяются по формуле:

$$K = C + C_i, \text{ где:}$$

C – стоимость программного продукта;

C_i – стоимость внедрения программного продукта.

Подразумеваем, что внедряет программные средства сторонняя организация.

Стоимость Гранд-сметы составляет 25000 рублей. Стоимость услуг сторонней организации по ее внедрению составляет 15000 руб. [4].

Стоимость Smeta.ru составляет 24000 рублей. Стоимость услуг сторонней организации по ее внедрению составляет 10000 руб. [5].

Таким образом, капитальные затраты на внедрение сметных программ составят:

1) Гранд-смета

$$K = 25000 + 15000 = 40000 \text{ руб.}$$

2) Smeta.ru

$$K = 24000 + 10000 = 34000 \text{ руб.}$$

Теперь рассчитаем расходы на содержание персонала, которые определяются по формуле:

$$Z = n_i * z_i * \left(1 + \frac{A_c}{100}\right) * \left(1 + \frac{A_n}{100}\right), \text{ где:}$$

n_i – численность персонала 1-го вида, связанного с выполнением работ;

z_i – заработная плата персонала;

A_c – процент отчислений на социальное страхование;

A_n – средний процент премий за год.

Для обслуживания сметных программ в строительной организации потребуется 1 штатный программист, з/п которого составляет 45000 рублей в месяц [1]. Средний процент премий за год составит 20% [3], а процент отчислений на социальное страхование – 30% [6].

В итоге расходы на содержание персонала составят:

1) Гранд-смета

$$Z = 1 * 45000 * \left(1 + \frac{30}{100}\right) * \left(1 + \frac{20}{100}\right) = 70200 \text{ руб.}$$

2) Smeta.ru

$$Z = 1 * 45000 * \left(1 + \frac{30}{100}\right) * \left(1 + \frac{20}{100}\right) = 70200 \text{ руб.}$$

Далее рассчитаем экономию за счет увеличения производительности труда пользователя. Если пользователь при экономии i -вида с применением программного продукта экономит ΔT_i часов, то повышение производительности труда P_i (в %) определяется по формуле:

$$P_i = \left(\frac{\Delta T_i}{F_j - \Delta T_i}\right) * 100, \text{ где:}$$

ΔT_i – экономия времени;

F_j – время, которое планировалось пользователем для выполнения работы j -вида до внедрения программы (мин).

Оценка времени работы пользователей представлена в таблице 1 и 2.

Экономию, связанную с повышением производительности труда пользователя ΔP определим по формуле:

$$\Delta P = Z_n * \sum_i \frac{P_i}{100}, \text{ где:}$$

Z_n – среднегодовая з/п пользователя.

Таким образом, экономия за счет увеличения производительности труда пользователя составит:

1) Гранд-смета

$$\Delta P = 45000 * 5.6 = 252000 \text{ руб.}$$

2) Smeta.ru

$$\Delta P = 45000 * 4.03 = 181350 \text{ руб.}$$

Таблица 1. Оценка времени работы пользователя (Гранд-смета)

№ п/п	Вид работ	До автоматизации, мин. F_j	Экономия времени, мин. ΔT	Повышение производительности труда P_i (в %)
1.	Ввод информации	240	120	100
2.	Проведение расчетов	150	90	150
3.	Подготовка и печать отчетов	400	120	43
4.	Анализ и выборка данных	1500	750	100
5.	Заполнение сложных документов	1500	750	100
6.	Работа с электронными документами	4000	1600	67
Итого:				560

• Таблица 2. Оценка времени работы пользователя (Smeta.ru)

№ п/п	Вид работ	До автоматизации, мин. F_j	Экономия времени, мин. ΔT	Повышение производительности труда P_i (в %)
1.	Ввод информации	240	100	71
2.	Проведение расчетов	150	75	100
3.	Подготовка и печать отчетов	400	110	38

4.	Анализ и выборка данных	1500	600	67
5.	Заполнение сложных документов	1500	600	67
6.	Работа с электронными документами	4000	1500	60
Итого:				403

Критерием эффективности создания и внедрения новых средств автоматизации является ожидаемый экономический эффект, который определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_p - E_n * K_n, \text{ где:}$$

$\mathcal{E}_p$ – годовая экономия;

E_n – нормативный коэффициент, который составляет 0,15 [2];

K_n – капитальные затраты на проектирование и внедрение, включая первоначальную стоимость программы.

В итоге ожидаемый экономический эффект от внедрения сметных программ составит:

1) Гранд-смета

$$\mathcal{E} = 252000 - 0.15 * 40000 = 246000 \text{ руб.}$$

2) Smeta.ru

$$\mathcal{E} = 181350 - 0.15 * 34000 = 176250 \text{ руб.}$$

Рассчитаем срок окупаемости программных продуктов, который определяется по формуле:

$$T_p = \frac{K}{\mathcal{E}}, \text{ где:}$$

K – капитальные затраты на внедрение;

$\mathcal{E}$ – экономический эффект.

Таким образом, срок окупаемости сметных программ составит:

1) Гранд-смета

$$T_p = \frac{40000}{246000} = 0,16 \text{ лет (1,9 месяца)}$$

2) Smeta.ru

$$T_p = \frac{34000}{176250} = 0,19 \text{ лет (2,3 месяца)}$$

Таким образом, внедрение программных продуктов в строительные организации в настоящее время призвано автоматизировать и без того трудные технические операции, которые связаны с составлением проектно-сметной документации. Исходя из всех проведенных расчетов, можно сказать о том, что совокупный набор всех показателей помогает в выборе наиболее рационального варианта программного продукта, а также позволяет наглядно оценить результаты его внедрения. Из двух выбранных программных продуктов наиболее целесообразным для внедрения в строительную организацию является Гранд-смета, так как экономический эффект больше (на 69750 руб.), а также срок окупаемости меньше на 0,4 месяца по сравнению с программным продуктом Smeta.ru. Следовательно,

при внедрении программного продукта Гранд-смета, строительная организация не только не потеряет инвестиции, но и с течением времени принесёт прибыль, которая превышает затраты на его покупку и внедрение.

Использованные источники:

1. Заработная плата сметчика. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.superjob.ru/research/articles/1546/smetchik/>
2. Нормативный коэффициент. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.ngpedia.ru/id115890p1.html>
3. Средний процент премий за год. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.audit-it.ru/articles/personnel/a110/44039.html>
4. Стоимость Smeta.ru. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.smeta.ru/prais-list-na-smeta-ru.html>
5. Стоимость Гранд-сметы. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.all-smety.ru/upload/iblock/a67/price_grandsmeta.pdf
6. Страховые взносы. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://taxpravo.ru/analitika/statya-369405-strahovyie>

*Паршина О.И.
магистрант 2 курса
кафедра «Маркетинг»
ФГБОУ ВПО «Сибирский Федеральный университет»
Институт управления, бизнес-процессов и экономики
Россия, г. Красноярск*

**ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ
ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

Классическая трактовка бизнеса, как устройство только для зарабатывания денег претерпела серьезные изменения. Современный подход предлагает рассматривать бизнес как систему взаимоотношений между работниками, потребителями, акционерами и другими заинтересованными лицами. Классический подход стал все меньше соответствовать действительности, меньше удовлетворять постоянно растущие потребности общества, поскольку основывался в основном на финансовых показателях, не отражающих множество значимых факторов в деятельности предприятия. Нематериальные активы стали существенно влиять на стоимость бизнеса, такие как опыт и умения ключевых сотрудников, наличие передовых технологий и многие другие[1]

Нортон и Каплан смогли разработать уникальную систему (систему сбалансированных показателей, далее просто ССП), которая предлагала решение обеих вышеперечисленных проблем и смогла очень быстро завоевать признание многих бизнес-сообществ. ССП дополняет систему финансовых параметров системой оценок перспектив. Финансовые показатели предприятия рассматриваются как одна из четырех важных групп, отдавая должное другим рыночным факторам: взаимоотношению с

клиентами, внутренним бизнес-процессам и обучению и развитию персонала.

Многие российские компании, ориентированные на удачное будущее и продуктивное управление прибегают к применению ССП и используют ее не только как инструмент выживания в условиях жесткой конкуренции, но и как средство реализации выбранной стратегии и намеченных целей. Перспективные управленческие технологии, разработанные на западе, достаточно сложно эффективно применить в российских компаниях. На результативность адаптации управленческих технологий к российским условиям влияют исторические и национальные особенности ведения бизнеса, различия в корпоративной культуре, подходы к стратегическому управлению[2].

Исследованиями отечественных экономистов установлено, что при внедрении и использовании системы сбалансированных показателей на предприятиях необходимо учитывать нижеследующие специфические черты отечественного бизнеса[3].

Превалирование ресурсного подхода к формированию стратегии. Согласно утверждениям Каплана: «...подход к стратегии с точки зрения ресурсов – это попытка воспользоваться некоторыми ключевыми возможностями (или сферами компетентности) для достижения устойчивого конкурентного преимущества»[1].

Наличие непрозрачной среды осуществления бизнес-операций. Данная проблема обусловлена даже не качеством отечественного законодательства, а сложившейся практикой его применения. В результате складывается ситуация, при которой в России гораздо более низкая, чем на Западе, прогнозируемость бизнеса, что является причиной существенного снижения эффективности реализации стратегии по мере увеличения ее сложности. В ситуации неопределенности крайне сложно выявить и применить индикаторы, оценивающие реализацию стратегии, которая сама под воздействием внешних факторов является нестабильной и постоянно корректируется.

Невысокий уровень ликвидности нематериальных активов. В России практически отсутствует рынок таких нематериальных активов, как обученный и подобранный персонал, закрепленная клиентура, торговый знак (торговая марка), деловая репутация, торговое имя, льготные контракты и т.п. Однако, именно эти активы существенно влияют на увеличение стоимости фирмы. Соответственно, применение ССП, ориентированное на рыночные цели, может несколько в отечественных условиях ограничиваться.

Национальной особенностью бизнеса является то, что чрезмерное делегирование ответственности подчиненным представляет прямую и явную угрозу бизнесу. Дело в том, что в условиях Российской действительности редкий владелец бизнеса может позволить себе быть не в курсе финансовой, операционной, клиентской и кадровой составляющей своего бизнеса. Как

правило, существуют ограничения принятия значимых решений в указанных областях. В результате очень остро стоит вопрос поиска компромисса между интересами собственников и топ-менеджеров. Применительно к ССП, это может обострить потребность в серьезной системе мотивации к разработке и применению систем индикаторов, отслеживающих эффективность деятельности предприятия.

Рассмотрим основные проблемы при внедрении ССП на российских предприятиях. Основной проблемой является неправильная интерпретация принципов самой системы. Нельзя внедрять уже готовую систему. Систему необходимо «подогнать» под организацию лишь следуя некоторым рекомендациям. Именно неправильное понимание назначения ССП приводит к тому, что многие считают её неэффективной. Вторая проблема внедрения ССП – это ориентация на ключевые показатели эффективности, вместо ориентации на стратегические показатели, являющиеся инструментом управления. Такая ошибка приводит к потере связи между целями и действиями, делая Систему бессмысленной. Нечетко сформулированные цели организации также являются проблемой при внедрении ССП. В такой ситуации подбор необходимых показателей становится невозможным. Это случается когда компанию интересует только факт внедрения системы, а дальнейшее её обслуживание не берётся во внимание. Неграмотное внедрение ССП влечет за собой серьезные затраты, что отпугивает многие компании, которые считают, что эти затраты обязательны при внедрении Системы. Сотрудники, не имевшие опыта работы с данной Системой ранее, не готовы обременять себя дополнительными обязанностями по мониторингу оперативных показателей и вести статистический учет по своему подразделению. Поэтому необходимо создать определенную мотивацию для сотрудников, которая поможет им качественно выполнять свои обязанности, что положительно скажется на общих показателях компании. Некоторые топ-менеджеры формируют систему показателей так, чтоб её внедрение не привело к снижению вознаграждения топ-менеджмента. Такие действия негативно влияют на эффективность ССП, и их необходимо пресекать. Часто, внедрив систему, менеджеры забывают о том, что её необходимо регулярно корректировать, так как внешняя и внутренняя среда организации постоянно меняются. Необходимо постоянно пересматривать показатели и вносить коррективы в стратегию компании, иначе использование ССП не приведет к достижению поставленных целей. Серьезной причиной неэффективности ССП в российских компаниях является непонимание сотрудниками низшего и среднего звена особенностей и преимуществ Системы. Во всем мире только около 60 % сотрудников знают и понимают стратегию предприятия, на котором они работают.

А в России эта цифра еще ниже. Такая ситуация негативно влияет на реализацию стратегии, делая этот процесс сложнее. Чтоб решить эту проблему руководители должны посвящать сотрудников разных уровней в

стратегию компании, регулярно доводить до их сведения текущие результаты деятельности. В итоге такое поведение руководителей позволит заинтересовать сотрудников в результатах своей деятельности и успехах компании.

Несмотря на вышеперечисленные проблемы, внедрение ССП позволяет существенно улучшить показатели компаний. Использование ССП оказало существенное влияние на показатели деятельности этих компаний. Прибыль предприятий, применяющих данную методологию, по сравнению с конкурентами оказалась у 23 % существенно выше, у 57 % выше и лишь у 19 % ниже и 1 % существенно ниже. Рост выручки компаний по сравнению с конкурентами: у 34 % существенно выше; у 50 % выше; всего лишь у 15 % ниже; у 1 % – существенно ниже. В общем, около 80 % российских компаний заявили об улучшении показателей своей деятельности в связи с использованием ССП. Подводя итоги, можно сделать вывод, что внедрение ССП в российских компаниях действительно сталкивается с определенными трудностями. Но все проблемы внедрения обозначены довольно четко, что облегчает задачу поиска их решений. Потратив некоторое время и средства на адаптацию системы к условиям российских предприятий, в будущем можно серьезно повысить эффективность и успех компаний, а значит, и поспособствовать развитию российской экономики.

Использованные источники:

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей./Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004 - С. 166
2. Внедрение сбалансированной системы показателей / Horvath&Partners; Пер. с нем. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2006.
3. Федосеев А., Котельников И. Открывая новые горизонты управления бизнесом: Система сбалансированных показателей. Сайт: <http://www.intalev.ru/index.php?id=738>

Пестова Р.Г.

магистрант

Попова Е.С.

магистрант

ФГБОУ ВПО УГАТУ

Россия, г. Уфа

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ PR-ОТДЕЛА

В современном информационном обществе необходимость существования PR-службы или отдела становится все более очевидной. Различные коммерческие предприятия функционируют в многосоставной среде, в которую включены не только конкуренты и клиенты, но также и инвесторы, партнеры, СМИ, общественные организации, государственные

органы и т.д. В данных условиях компаниям необходимо эффективно управлять различными связями и зависимостями, в которых они существуют. К тому же, в настоящее время наблюдается тенденция трансформации информационного ресурса в основной продукт фирмы, который способен обеспечить прогрессивную динамику развития общества, а информационное обеспечение на предприятии, в свою очередь, служит одним из инструментов PR-деятельности, основной функцией отдела по связям с общественностью. Public Relations обеспечивает связь между деятельностью предприятия и обществом: эффективная PR-деятельность способна помочь компании в достижении определенных высот, а неэффективная, напротив, зачастую способствует потери уже достигнутых результатов. Таким образом, на предприятиях необходимо выработать систему оценки эффективности PR-отдела, которая позволит выявить сильные и слабые стороны деятельности службы, позволит оценить усилия персонала, в частности его мотивированность в создании и укреплении позитивного имиджа предприятия. В данной статье авторами были рассмотрены ключевые показатели эффективности сотрудников PR-отдела как один из методов подобной оценки.

На сегодняшний день существует множество определений Public Relations. Наиболее полным считаем определение, данное Русской школой PR: «Паблик рилейшнз» – это особая функция управления, которая способствует установлению и поддержанию общения, взаимопонимания и сотрудничества между организацией и общественностью, решению различных проблем и задач; помогает руководству организации быть информированным об общественном мнении и вовремя реагировать на него; определяет и делает особый упор на главной задаче руководства – служить интересам общественности; помогает руководству быть готовым к любым переменам и использовать их наиболее эффективно; выполняет роль «системы раннего оповещения» об опасности и помогает справиться с нежелательными тенденциями; использует исследования и открытое, основанное на этических нормах общение в качестве основных средств деятельности» [1]. Авторы статьи разделяют данную точку зрения, поскольку она в полной мере отражает основные функции PR: установление и поддержание связей с прессой, популяризация продуктов и услуг, создание положительного имиджа организации.

Для современного предприятия достаточно проблематично оценить эффективность PR-отдела, поскольку не всегда результаты деятельности поддаются измерению, это объясняется спецификой деятельности службы по связям с общественностью и ее функциями. Наиболее оптимальным методом оценки авторы статьи считают использование ключевых показателей эффективности или, как именуют их некоторые авторы, KPI для сотрудников PR-отдела. KPI – показатели достижения определенных целей, задач, поставленных перед сотрудником, отделом в определенный период времени.

KPI позволяют количественно измерить достигнутые результаты, поэтому важно, чтобы показатели оценки эффективности можно было привести к измеряемым величинам.

На сегодняшний день в различных источниках представлены некоторые KPI для специалистов PR-служб, перечислим основные из них:

- 1) количество публикаций [3];
- 2) число проведенных мероприятий [3];
- 3) охват потенциальной аудитории [3];
- 4) попадание организации в топ-рейтинги [3];
- 5) отдельные показатели по проектам (например, по мероприятию: число гостей, партнеров, инвесторов и т.д.) [3];
- 6) количество положительных, отрицательных упоминаний о компании в прессе [3];
- 7) коэффициент эквивалентных рекламных затрат. Оценка рекламного эквивалента стоимости публикаций проводится по тарифам рекламных площадей СМИ. Методикой расчета является определение совокупного объема всех вышедших позитивных и нейтральных публикаций о компании (с учетом степени ее присутствия в каждом материале) и подсчет стоимости размещения рекламы такого же объема. AVE демонстрирует экономичность как один из показателей эффективности PR-деятельности [2];

На взгляд авторов, целесообразно добавить к перечисленным KPI следующие показатели, которые позволят наиболее полно охарактеризовать работу специалистов отдела по связям с общественностью:

- 1) доля публикаций, содержащие ключевые сообщения, а также наличие в данных публикациях экспертных мнений/цитат третьих лиц и аналитиков;
- 2) публикации в изданиях, которые были ранее отобраны как формирующие положительный имидж компании;
- 3) индекс цитируемости в СМИ;
- 4) индекс потребительской лояльности – поскольку положительное отношение клиента, его лояльность, доверие к компании – важнейший показатель эффективности деятельности организации в целом;
- 5) осведомленность целевой аудитории о продукте компании.

В целях повышения эффективности восприятия предложенных KPI была разработана классификация показателей эффективности:

1. индикаторы имиджа компании;
2. индикаторы объема работы и издержек;
3. индикаторы работы с потенциальными клиентами.

Так, например, к первой группе можно отнести такие показатели, как: количество положительных и/или отрицательных упоминаний о компании в прессе, доля публикаций, содержащая ключевые сообщения и др. Вторая группа индикаторов призвана оценить результативность отдела с помощью количественных показателей, а именно: количество публикаций,

коэффициент затрат и показатели по сформированным проектам. И, наконец, третья группа индикаторов, отражающая работу с клиентами – количество проводимых мероприятий, охват потенциальной аудитории, ее осведомленность о продукте и индекс потребительской лояльности.

В результате, авторами данной статьи были рассмотрены и предложены ключевые показатели эффективности деятельности отдела по связям с общественностью. Кроме того, необходимо отметить, что сотрудники PR-отдела, как правило, творческие люди, которые ценят свободу выражения и инициативность, а потому, некорректные показатели оценки эффективности их деятельности могут демотивировать сотрудников и негативно сказаться на общих результатах компании. Отсюда следует, что при оценке работы PR-службы целесообразно уделять внимание не только количественным показателям, но и качественным, не загоняя сотрудников в жесткие рамки.

Необходимо помнить о том, что каждая организация – это уникальная система, обладающая собственным сводом правил и норм поведения, отличающаяся особенностями межличностного взаимодействия и уровнем развития корпоративной культуры. Насколько уникальна компания, настолько и индивидуально необходимо подойти к вопросу разработки ключевых показателей эффективности для персонала, поскольку не существует единых стандартов, правил и процедур их оценки. При рассмотрении данного вопроса менеджерам необходимо опираться и на специфику компании, и на отрасль, в которой она функционирует, а также на особенность отношений с целевой аудиторией.

Использованные источники:

1. Определение «Паблик рилейшенз», принятое в «Русской школе PR» [Электронный ресурс] URL <http://pr-info.ru/PRusrex.htm>(дата обращения 19.05.2016)
2. Оценка эффективности PR [Электронный ресурс] URL http://s-graph.ru/Media_analysis/PR_measurement_and_evaluation/(дата обращения 19.05.2016)
3. Страна советов: эффективность работы PR-службы [Электронный ресурс] URL <http://www.bossmag.ru/archiv/2014/boss-08-2014>(дата обращения 19.05.2016)

*Попова Т.А.
магистрант
кафедра «Управление персоналом»
РАНХиГС ПИУ им П.А.Столыпина
Россия, г. Саратов*

ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассматривается сущность кадрового планирования, достоинства в планировании деловой карьеры персонала в организации и роль планирования деловой карьеры в управлении персоналом.

Ключевые слова: планирование, карьера, планирование карьеры, управление карьерой.

Abstract. The article deals with the essence of workforce planning, dignity in the planning of business career of the personnel in the organization and the role of planning business career in personnel management.

Keywords: planning, career, career planning, career management.

Планирование будущего и карьерного роста в организации основывается на своих потребностях и социально – экономических условиях. Карьерный рост является обязательной и неотделимой частью развития каждого сотрудника в отдельности и организации целом.

Американский специалист по планированию, Джордж Стейнер, определяет планирование, как «процесс, на начальной стадии которого формулируются цели и определяются стратегии, направления политики, составляются подробные планы, необходимые для достижения поставленных целей; это процесс разработки и исполнения решений, который включает в себя также следующий цикл формирования и определения стратегий, которые осуществляются на основе достигнутых результатов» [2].

Под деловой карьерой персонала понимают поступательное продвижение личности, в какой – либо сфере деятельности, изменение навыков, способностей, квалификационных возможностей и размеров вознаграждения, связанных с деятельностью; продвижение вперед по однажды выбранному пути деятельности, достижение известности, славы, обогащения.

Карьера определяется, как индивидуально осознанная позиция и поведение индивида, связанные с трудовым опытом и деятельностью на протяжении рабочей жизни человека.

Планирование карьеры выступает как одно из направлений кадровой работы в организации, ориентированное на определение стратегии и этапов развития и продвижения специалистов.

Большинство работников в организации не имеют представления о своих перспективах карьерного роста в данной организации, что говорит о

неудовлетворительной работе с персоналом, отсутствия планирования и контроля карьеры персонала в организации. Планирование и контроль деловой карьеры персонала заключается в необходимости организовать систематическое горизонтальное и вертикальное перемещение работника по системе должностей с момента приема работника в организацию и до предполагаемого увольнения с работы. Таким образом, планирование деловой карьеры персонала играет важную роль в управлении персоналом в организации.

Приоритеты в планировании деловой карьеры для сотрудников:

- высокая степень удовлетворенности работой в организации, предоставляющая возможность профессионального роста, повышения уровня жизни;
- четкое видение личных профессиональных перспектив и планирование аспектов собственной жизни;
- целенаправленная подготовка к будущей профессиональной деятельности;
- повышение конкурентоспособности на рынке труда [1].

Преимущества планирования деловой карьеры сотрудников для организации:

- наличие целенаправленных сотрудников, связывающих свою профессиональную деятельность с данной организацией, что повышает производительность труда и снижает текучесть рабочей силы;
- определение потребностей в профессиональном обучении сотрудников на основе планов развития карьеры отдельных сотрудников;
- выявление подготовленных сотрудников для выдвижения на ключевые должности.

Планирование карьеры основывается на создании благоприятных условий для развития персонала и организации, стимулов, способствующих индивидуальному развитию, варианты развития карьеры, определение перспектив развития в данной организации и возможности карьерного роста в ней, составление плана индивидуального развития карьеры сотрудников и постоянное стремление к совершенствованию [3].

Мероприятия по планированию карьеры персонала должны разрабатываться одновременно для трех уровней: сотрудника, функционального подразделения, организации в целом. В целом планирование карьеры должно быть связано с мотивацией продвижения по службе и являться долгосрочной программой перемещения по горизонтали и вертикали.

М. Армстронг определяет три основных этапа развития карьеры. На первом этапе приобретаются базисные знания и навыки. При этом проявляются основные профессиональные наклонности. Данный этап характеризуется относительно быстрым ростом компетенций. На втором этапе приобретенные навыки объединяются с практическим опытом, что

позволяет приобрести компетентность, характеризующую эффективность работника. Третий этап характеризуется гармоничным состоянием работника по отношению к своей профессии и дальнейшим совершенствованием профессионального пути, развитием навыков в соответствии с возможностями личности. Если человек начинает профессиональную карьеру в возрасте чуть более 20 лет, то второй этап приходится на следующие 7–10 лет, а третий – на дальнейшие 10 лет.

Таким образом, средством реализации плана карьеры являются: успешная работа в занимаемой должности; профессиональное и индивидуальное развитие; обучение; эффективное сотрудничество с руководителем; создание положения и имиджа в организации. Все это позволяет пройти через ряд последовательных должностей и добиться результата, осуществив тем самым развитие карьеры. Продвижение по службе определяется двумя группами обстоятельств – это объективные и субъективные. К объективным относятся максимально возможная в данной организации точка карьеры, число промежуточных точек до нее – это отношение числа сотрудников высшего уровня к числу сотрудников данного уровня, их потенциальная мобильность (отношение числа вакансий на вышестоящем уровне в среднем за период к числу лиц данного уровня). К субъективным обстоятельствам относятся: образование, квалификация, внутренняя мотивация, настойчивость, умение подать себя [4].

Таким образом, деловая карьера персонала процесс долгий, трудоемкий и требующий многих усилий. Планирование и управление деловой карьерой сотрудников является одним из приоритетных направлений в работе с персоналом. Развитие карьеры работников является важной предпосылкой эффективного тактического и оперативного управления, фактором успешного достижения стратегических целей организации в целом.

Использованные источники:

1. Габтрахманова Ю.Т., Лашко Д.В. Планирование деловой карьеры персонала в организации // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2009. - № 16.
2. Елаев А.А. Основы менеджмента: курс лекций // Издательство Бурятского госуниверситета. – 2008. – 295с.
3. Кисласханова Т.К. Роль и функции менеджера в планировании и развитии деловой карьеры сотрудника // Вестник МГСГИ. – 2010. - № 3. – С.73 – 82.
4. Титова О.В. Планирование карьеры как неотъемлемый элемент развития персонала организации // Вестник алтайской науки. – 2015. - № 3(4). – С. 529 – 531.

Проничкина Я.А.
магистрант 2 курс магистратуры
кафедра «Бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита»
Саратовский социально-экономический
институт РЭУ им Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов

ОТРАЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УЧЕТЕ

Статья посвящена инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности и особенностям отражения результатов в бухгалтерском учете. Рассматриваются сроки и цель проведения инвентаризации задолженности, способы проверки, а так же документальное оформление инвентаризации.

Ключевые слова: инвентаризация расчетов, кредиторская задолженность, дебиторская задолженность, резерв по сомнительным долгам, безнадежный долг, списание задолженности.

The article is devoted to the inventory of receivables and payables and peculiarities of reflection of the results in accounting. Discusses the timing and purpose of the inventory of debt, methods of checking and documenting inventory. Key words: inventory calculations, accounts payable, accounts receivable, allowance for doubtful accounts, bad debt, debt relief.

Дебиторская и кредиторская задолженность, как часть активов и обязательств организации, подлежит обязательной инвентаризации, в соответствии со статьей 11 Закона № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». При этом не секрет, что значимость инвентаризации часто недооценивают и проводят ее лишь «для галочки» перед составлением годовой бухгалтерской отчетности, чтобы формально не нарушить закон. Однако в случае с долгами дебиторов и кредиторов такой поход неприменим и, более того, не выгоден самой организации.

Главная причина, по которой инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности заслуживает особого внимания, в том, что эта процедура позволяет выявить сомнительные и безнадежные долги.

Результаты инвентаризации используются:

- в управленческом учете - в качестве информационной базы для работы с дебиторской задолженностью,
- в бухгалтерском и налоговом учете - для создания резерва по сомнительным долгам и списания дебиторской задолженности, нереальной ко взысканию.

Поэтому очень важно своевременно и качественно проводить инвентаризацию задолженности, а также правильно оформлять ее результаты.

Инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности, или инвентаризация расчетов с дебиторами и кредиторами, что фактически одно и то же, должна обязательно проводиться в следующих случаях (п. 27 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утв. Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 №34н):

- перед составлением годовой бухгалтерской отчетности;
- при смене материально ответственных лиц;
- в случае стихийного бедствия, пожара или других чрезвычайных ситуаций, вызванных экстремальными условиями;
- при реорганизации или ликвидации организации [1].

Перед составлением годовой бухгалтерской отчетности инвентаризация дебиторской и кредиторской задолженности должна проводиться по состоянию на 31 декабря отчетного года включительно (Письме Минфина России от 09.01.2013 № 07-02-18/01) [2].

Однако, работа по инвентаризации задолженности может и, скорее всего, будет проводиться уже после 31 декабря, соответственно, и документы, оформляющие проведение инвентаризацию будут датированы более поздней датой. Однако в учете результаты инвентаризации, например, списание задолженности с истекшим сроком исковой давности или не подтвержденной документально, должны быть отражены той датой, по состоянию на которую проводится инвентаризация, то есть 31 декабря отчетного года (п. 4 ст. 11 Закона № 402-ФЗ) [3].

Помимо обязательной инвентаризации, организация вправе выверять дебиторскую и кредиторскую задолженность в те сроки и с такой периодичностью, которые максимально отвечают потребностям учета, менеджмента и т.д. Например, если в организации предусмотрено поквартальное составление и предоставление бухгалтерской отчетности собственникам, то вполне логично проводить инвентаризацию задолженности на последнее число каждого отчетного периода. При этом порядок проведения инвентаризации (периодичность, сроки, количество инвентаризаций, конкретные виды расчетов, подлежащие проверке и т.д.) должен быть закреплён в учетной политике организации (п. 4 ПБУ 1/2008 «Учетная политика организации», утв. Приказом Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету») [4].

Целью проведения как обязательной, так и добровольной инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности является:

- документальное подтверждение сумм задолженности, числящихся на счетах бухгалтерского учета;
- оценка дебиторской и кредиторской задолженности с точки зрения вероятности ее погашения, то есть выявление сомнительной и безнадежной задолженности.

Таким образом, инвентаризация задолженности предполагает не

только «техническую» работу по сверке учетных данных с первичными учетными документами, но и последующий анализ полученных результатов.

На первоначальном этапе необходимо определить «фронт работ», то есть, те счета бухгалтерского учета, которые подлежат проверке. В случае обязательной инвентаризации задолженности проверяться должны дебетовые и кредитовые сальдо на всех счетах расчетов. Если же инвентаризация проводится по инициативе самой организации, то перечень счетов может быть сокращен.

Таблица 1

Счета бухгалтерского учета, подлежащие инвентаризации задолженности.

Счет бухгалтерского учета	Что проверяется	
	Дебиторская задолженность	Кредиторская задолженность
60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками»	Суммы авансов и предоплат, выданных поставщикам и подрядчикам	Задолженность по оплате приобретенных товаров (работ, услуг), в том числе по неотфактурованным поставкам
62 «Расчеты с покупателями и заказчиками»	Задолженность покупателей и заказчиков за отгруженные товары, продукцию, выполненные работы, оказанные услуги	Суммы полученных от покупателей и заказчиков авансов и предоплат
66 «Расчеты по краткосрочным кредитам и займам» и 67 «Расчеты по долгосрочным кредитам и займам»	—	Задолженность по непогашенным кредитам и займам, а также процентам по ним перед банками (организациями-заимодавцами)
68 «Расчеты по налогам и сборам»	Суммы переплат по налогам и другим платежам в бюджет	Задолженность по уплате налогов и других обязательных платежей в бюджет
69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению»	Суммы переплат по взносам во внебюджетные фонды,	Задолженность по страховым взносам перед внебюджетными фондами

	задолженность ФСС РФ по возмещению расходов страхователя	
70 «Расчеты с персоналом по оплате труда»	Суммы переплат по заработной плате (с выяснением причин их возникновения), выданной заработной платы за первую половину месяца.	Суммы начисленной, не выплаченной работником заработной платы, больничных, отпускных и т.д.
71 «Расчеты с подотчетными лицами»	Выданные под отчет суммы, не подтвержденные авансовыми отчетами; соблюдение сроков пользования подотчетными средствами	Суммы перерасходов по авансовым отчетам, подлежащие возмещению подотчетным лицам; целесообразность использования подотчетных средств
73 «Расчеты с персоналом по прочим операциям»	Задолженность работников по возврату беспроцентных займов, по возмещению материального ущерба, причиненного в результате недостач и хищений, брака, и т.п.	Задолженность перед работниками по выплате компенсации за использование личного автотранспорта (иного имущества) в служебных целях и т.п.
75 «Расчеты с учредителями»	Задолженность участников ООО (акционеров АО) по оплате доли в ООО (акций АО и т.п.)	Задолженность перед участниками ООО (акционерами АО) по выплате доходов от участия в организации (дивидендов)
76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами»	Подлежащие получению доходов от участия в других организациях, суммы претензий, предъявленных поставщикам и	Депонированные суммы заработной платы, суммы НДС, принятые к вычету при перечислении авансов и предоплат поставщикам и подрядчикам

	подрядчикам, суммы НДС, начисленные при получении авансов и предоплат	

Суммы задолженности, числящиеся на счетах расчетов, должны быть подтверждены соответствующими документами:

- первичными учетными документами, на основании которых числится дебиторская и кредиторская задолженность (товарные накладные, акты выполненных работ, оказанных услуг, авансовые отчеты, платежные документы, бухгалтерские справки и т.д.),
- приказами руководителя (на выплату компенсации за использование личного имущества, о привлечении работника к материальной ответственности и т.д.),
- договорами (с поставщиками и подрядчиками, с покупателями и заказчиками, кредитные договоры с банками, договоры займа с другими организациями, договоры займа с работниками и т.д.).

При проверке документальной обоснованности дебиторской и кредиторской задолженности в процессе инвентаризации довольно часто возникает вопрос: обязательно ли составлять акты сверки расчетов с контрагентами? В соответствии с п. 73 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, «расчеты с дебиторами и кредиторами отражаются каждой стороной в своей бухгалтерской отчетности в суммах, вытекающих из бухгалтерских записей и признаваемых ею правильными». Это означает, что задолженность, отраженная в учете, должна быть подтверждена первичными документами, договорами, приказами, однако она необязательно должна совпадать с данными контрагента. Следовательно, составление и согласование актов сверки расчетов не является обязательным при проведении инвентаризации задолженности. Исключение составляют расчеты с банками и бюджетом.

Сверка расчетов с банками и бюджетом должна проводиться в обязательном порядке перед составлением годовой отчетности. Об этом свидетельствует п. 74 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации: «отражаемые в бухгалтерской отчетности суммы по расчетам с банками, бюджетом должны быть согласованы с соответствующими организациями и тождественны. Оставление на бухгалтерском балансе неурегулированных сумм по этим расчетам не допускается».

Очевидно, что составлять акты сверки расчетов с покупателями и заказчиками, поставщиками и подрядчиками имеет смысл, даже не смотря на

отсутствие такого требования в законодательстве. Во-первых, это поможет быстрее обнаружить ошибки в собственном учете, а во-вторых, это способ напомнить дебиторам об их задолженности. Кроме того, подписание дебитором акта сверки свидетельствует о признании им долга и продлевает течение срока исковой давности для взыскания задолженности, что, несомненно, в интересах организации. При этом нужно помнить, что акт сверки не является первичным учетным документом, и никакие записи в учете не могут быть сделаны только на основании акта сверки (например, корректировка суммы задолженности).

С 2013 года организации вправе самостоятельно разрабатывать формы первичных учетных документов, в том числе документов, оформляющих проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности (ч. 4 ст.9 Закона №402-ФЗ). Принятые формы документов должны быть отражены в учетной политике организации и утверждены руководителем. Однако нет необходимости «изобретать велосипед», так как за основу можно взять формы документов, утвержденные Постановлением Госкомстата РФ от 18.08.1998 № 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации»:

- Приказ о проведении инвентаризации (Форма ИНВ-22);
- Акт инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами с приложением в виде справки (Форма ИНВ-17) [5].

Поскольку инвентаризация задолженности проводится, в том числе, с целью выявления сомнительных и безнадежных долгов, нам представляется, что в справку к акту инвентаризации расчетов целесообразно внести дополнительные сведения:

1. Для выявления сомнительной дебиторской задолженности:

- период просрочки задолженности в днях;
- наличие обеспечения.

В графе «За что числится задолженность» целесообразно указать, связана задолженность с реализацией товаров (работ, услуг) или нет, так как это является одним из условий отнесения задолженности к сомнительной [6].

2. Для выявления безнадежной задолженности:

- начало исчисления срока исковой давности (может не совпадать с датой возникновения задолженности, устанавливается по условиям договора);
- сведения о прерывании срока исковой давности (дата, основание);
- сведения об истечении срока исковой давности (с учетом прерываний);
- основания для признания задолженности нереальной к

взысканию/

Перечисленные выше сведения помогут без проблем определить сумму сомнительной дебиторской задолженности для создания резерва по сомнительным долгам, а также сумму безнадежной задолженности для ее дальнейшего списания. Кроме того, результаты инвентаризации задолженности вполне могут пригодиться в управленческих целях. Поэтому лучше тщательно продумать порядок оформления результатов инвентаризации задолженности с учетом потребностей организации, а также дальнейших учетных операций. Как мы наверняка уже убедились, затраченное время и усилия на проведение инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности окупятся с лихвой.

Использованные источники:

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утверждено Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н.
2. Письмо Минфина России от 09.01.2013 № 07-02-18/01.
3. Федеральный закон от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».
4. Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации», утверждено Приказом Минфина России от 06.10.2008 №106н.
5. Постановление Госкомстата РФ от 18.08.1998 № 88 «Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации».
6. Анфиногенова Е.И. Об особенностях учета результатов инвентаризации расчетов с контрагентами // Инновационное реформирование экономики и общества в условиях глобальной нестабильности: материалы II Международной научно-практической конференции (г.Саратов, 18 апреля 2016г.).- Саратов: ИИРПК, 2016, с.8-14.

*Проничкина Я.А.
магистрант 2 курс магистратуры
кафедра «Бухгалтерского учета, анализа хозяйственной
деятельности и аудита»
Саратовский социально-экономический
институт РЭУ им Г.В. Плеханова
Россия, г. Саратов*

ОСОБЕННОСТИ СПИСАНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ

Статья посвящена особенностям списания кредиторской и дебиторской задолженности в бухгалтерском и налоговом учете. Рассмотрены проблемы и сложные ситуации при списании дебиторской задолженности, а так же документальное оформление безнадежной задолженности.

Ключевые слова: кредиторская задолженность, дебиторская

задолженность, списание задолженности, резерв по сомнительным долгам, безнадежный долг, налоговый учет.

The article is devoted to peculiarities of the write-off of payables and receivables in accounting and tax accounting. The problems and difficult situations when writing off receivables, as well as documentation of bad debt.

Keywords: accounts payable, accounts receivable, debt cancellation, provision for doubtful debts, bad debt, tax accounting.

Задолженность дебиторов и кредиторов, по которой истек срок исковой давности, а также другие долги, признаваемые безнадежными, подлежат обязательному списанию. В бухгалтерском учете своевременное списание безнадежной задолженности обеспечивает достоверность бухгалтерской отчетности, поскольку показатели дебиторской и кредиторской задолженности являются неотъемлемыми составляющими активов и пассивов организации. В налоговом учете посредством списания нереальных для взыскания долгов корректируется налоговая база, что влияет на правильность исчисления налогов.

На первый взгляд, списание задолженности не представляет собой больших сложностей, но это только на первый взгляд. Когда перед бухгалтером встает конкретная задача списать безнадежные долги, возникает множество вопросов: как оформить, как отразить в учете, как эта операция повлияет на расчет налога на прибыль, НДС, УСН и т.д. В этой статье предлагаем разобраться в этих и других практических аспектах списания дебиторской и кредиторской задолженности.

В бухгалтерском учете безнадежная дебиторская и кредиторская задолженность списываются отдельно по каждому долгу (по каждому контрагенту, договору). При этом списание должно быть оформлено соответствующими документами (п. 77, 78 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ № 34н):

- Результаты инвентаризации дебиторской и кредиторской задолженности (акт инвентаризации, справка к акту);

- Приказ руководителя организации о списании задолженности. Приказ составляется в произвольной форме с указанием того, какая задолженность, в какой сумме и на каком основании должна быть списана.

- Кроме того, по факту списания задолженности в бухгалтерском учете составляется бухгалтерская справка, которая служит подтверждением совершения данной операции.

- В налоговом законодательстве требований к документальному оформлению списания дебиторской и кредиторской задолженности не содержится, здесь главное условие - наличие оснований для признания такой задолженности в качестве безнадежной (договоры, товарные накладные, акты, выписки из ЕГРЮЛ по ликвидированным контрагентам и т.д.) [1].

При списании задолженности в связи с истечением срока исковой давности списание для целей налогового учета должно производиться в том

отчетном периоде, когда истек указанный срок, а не тогда, когда организация провела инвентаризацию и издала приказ (Письмо Минфина России от 28.01.2013 № 03-03-06/1/38) [2].

Таким образом, своевременное проведение инвентаризации задолженности (не реже, чем на последнее число каждого отчетного периода по налогу на прибыль) - в интересах самой организации, чтобы не вносить корректировки в сданные налоговые декларации, а также, чтобы данные о списании задолженности в налоговом и бухгалтерском учете совпадали.

Отражение списания безнадежной дебиторской задолженности в налоговом учете во многом зависит от причины ее возникновения. Самыми распространенными являются:

- задолженность покупателей за отгруженную, но не оплаченную продукцию (работы, услуги),
- задолженность поставщиков по перечисленным авансам, не закрытым поставками.

Рассмотрим, как влияет списание долгов дебиторов на расчет налога на прибыль, НДС и УСН:

Таблица 1

Влияние списания долгов дебиторов на расчет налога на прибыль, НДС и УСН

Природа возникновения задолженности	Налог на прибыль	НДС	УСН
Задолженность покупателя за реализованные товары, работы услуги	Списанная задолженность включается в расходы в полной сумме (с учетом НДС) (Письма от 24.07.2013 № 03-03-06/1/29315, от 03.08.2010 № 03-03-06/1/517) 1. Если резерв по сомнительным долгам для целей налогового учета создавался: — списанная задолженность уменьшает сумму резерва (независимо от того, участвовала эта задолженность в формировании резерва или нет) (Письмо Минфина от 17.07.2012 № 03-03-	Списание задолженности не влечет по корректировок по НДС, поскольку налог был начислен на дату реализации (пп. 1 п. 1 ст. 167 НК РФ)	Списанная задолженность не учитывается в расходах, поскольку ранее сумма реализации не включалась в доходы, так как она не была оплачена (п. 1 ст. 346.17, Письмо Минфина от 22.07.2013 № 03-11-11/28614)

	06/2/78, пп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ)		
	— списанная задолженность		
	включается в состав внереализационных расходов (в части превышения суммы созданного резерва)		
	2. Если резерв по сомнительным долгам для целей налогового учета <i>не создавался</i> :		
	— списанная задолженность		
	включается в состав внереализационных расходов		
	(пп. 2 п. 2 ст. 265 НК РФ)		
Задолженность продавца по перечисленному у ранее авансу (предоплате)	Списанная задолженность включается в состав внереализационных расходов независимо от факта создания резерва по сомнительным долгам в налоговом учете, поскольку дебиторская задолженность по предоплате поставщику не признается сомнительной для целей налогового учета и, соответственно, не участвует в формировании резерва. (Письмо Минфина России от 30.06.2011 № 07-02-06/115)	НДС с уплаченного аванса, ранее принятый к вычету, необходимо восстановить в периоде списания дебиторской задолженности (Письмо Минфина от 11.04.2014 № 03-07-11/16527)	Списанная задолженность не учитывается в расходах (Письма Минфина от 30.03.2012 № 03-11-06/2/49, от 12.12.2008 № 03-11-04/2/195)

Как видно из таблицы, порядок включения списанной дебиторской задолженности в расходы при применении общей системы налогообложения зависит от того, создавала организация резерв по сомнительным долгам в налоговом учете или нет. Если резерв создавался, то безнадежная задолженность списывается за счет резерва, а не включается во внереализационные расходы. При этом в налоговом учете не имеет значения, участвовала такая задолженность при формировании резерва или нет.

Для целей бухгалтерского учета безнадежные долги дебиторов включаются в состав прочих расходов на дату проведения инвентаризации

задолженности и отражаются на счете 91 «Прочие доходы и расходы» субсчет 91-2 «Прочие расходы». При этом задолженность, списанная в связи с неплатежеспособностью должника по истечении срока исковой давности, должна учитываться на забалансовом счете 007 «Списанная в убыток задолженность неплатежеспособных дебиторов» в течение пяти лет с целью отслеживания перспектив ее погашения.

В отличие от налогового учета, резерв по сомнительным долгам для бухгалтерских целей является не правом, а обязанностью организации при наличии сомнительной дебиторской задолженности. Поэтому если резерв по сомнительным долгам создавался, то безнадежная дебиторская задолженность списывается за счет него, а не относится на прочие расходы. Однако нужно помнить, что в бухгалтерском учете за счет резерва можно списать только ту задолженность, которая участвовала в его формировании.

Таблица 2

Варианты списания сомнительной дебиторской задолженности

Дебет	Кредит	Содержание операции
1. Если резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете не создавался <i>или</i> если дебиторская задолженность, подлежащая списанию, не участвовала в его формировании		
91-2	62, 60, 76 и др.	Списана на прочие расходы безнадежная дебиторская задолженность
007		Сумма списанной задолженности отражена за балансом
2. Если резерв по сомнительным долгам в бухгалтерском учете создан <i>и</i> дебиторская задолженность, подлежащая списанию, принималась в расчет при его формировании		
63	62, 60, 76 и др.	Безнадежная дебиторская задолженность списана за счет резерва по сомнительным долгам
007		Сумма списанной задолженности отражена за балансом

В налоговом учете списание кредиторской задолженности с истекшим сроком исковой давности, так же, как и списание дебиторской задолженности, отражается в налоговом учете при применении общей системы налогообложения и УСН по-разному в зависимости от причины ее возникновения: задолженность по полученным, но не оплаченным, товарам (работам, услугам) или задолженность по полученным авансам от покупателей.

Таблица 3

Влияние списания кредиторской задолженности на расчет налога на прибыль, НДС и УСН.

Природа возникновения задолженности	Налог на прибыль	НДС	УСН
Задолженность поставщику за полученные товары, работы услуги	Списанная задолженность включается во внереализационные доходы в полной сумме (с учетом НДС) (п. 18 ст. 250 НК РФ)	НДС, ранее принятый к вычету (при оприходовании товаров, работ, услуг), не восстанавливается (Письмо Минфина от 21.06.2013 № 03-07-11/23503)	Списанная задолженность включается в доходы организации (п. 1 ст. 346.15, п. 18 ст. 250 НК РФ, Письмо Минфина России от 07.08.2013 № 03-11-06/2/31883)
Задолженность покупателю по полученному авансу (предоплате)	Списанная задолженность включается во внереализационные доходы в полной сумме (с учетом НДС) (п. 18 ст. 250 НК РФ)	НДС, уплаченный ранее с полученного аванса, не принимается к вычету (Письмо Минфина от 07.12.2012 № 03-03-06/1/635)	Списанная сумма задолженности не включается в доходы, поскольку ранее она уже была учтена (в момент оплаты от покупателя) (п. 1 ст. 346.17 НК РФ)

— В налоговом учете включению в состав внереализационных доходов подлежит любая списанная кредиторская задолженность (в связи с истечением срока исковой давности и по другим основаниям), за исключением задолженности (пп. 3.4, 11, 21 п. 1 ст. 251 НК РФ) [3]:

- перед бюджетом по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов;
- перед государственными внебюджетными фондами по уплате взносов, пеней и штрафов;
- перед участником, владеющим более чем 50% уставного капитала организации (за исключением задолженности по уплате процентов по займам);
- перед организацией, в уставном капитале которой доля участия вашей организации составляет более чем 50% (за исключением задолженности по уплате процентов по займам);
- перед любым участником вашей организации, если в документе,

подтверждающем прощение долга, сказано, что это сделано для увеличения чистых активов вашей фирмы;

– перед участниками организации по невостребованным дивидендам. В бухгалтерском учете списанная кредиторская задолженность включается в состав прочих доходов организации и отражается на счете 91 «Прочие доходы и расходы», субсчет 91-1 «Прочие доходы» и подтверждается следующей проводкой: «Списана на прочие доходы кредиторская задолженность» Дебет 60, 62, 76 и др., Кредит 91-1.

Нередко при списании дебиторской задолженности встречаются сложные ситуации.

Как уже упоминалось, безнадежная дебиторская задолженность включается в расходы для целей налогообложения, поэтому к ее списанию следует подходить с особым вниманием. Нередко у бухгалтера возникают сомнения по поводу «безнадежности» задолженности и правомерности отнесения ее на расходы.

Исследования показывают, что наиболее часто при списании дебиторской задолженности у бухгалтера возникает ряд вопросов.

1. Можно ли включить в расходы сумму задолженности с истекшим сроком исковой давности, если должник находится в процессе банкротства?

Согласно позиции Минфина РФ такая задолженность не включается во внереализационные расходы, если производство в отношении должника не завершено, а кредитор включен в реестр кредиторов. При этом не имеет значения срок истечения исковой давности. Списать дебиторскую задолженность налогоплательщик может только после признания судом должника банкротом и исключения его из ЕГРЮЛ. (Письмо Минфина России от 04.03.2013 № 03-03-06/1/6313, Письмо Минфина России от 23.09.2013 № 03-03-06/2/39363, Письмо Минфина России от 04.03.2013 № 03-03-06/1/6313) [4].

2. Можно ли учитывать в расходах сумму безнадежной задолженности, меры по взысканию которой не принимались?

В соответствии с судебными решениями и разъяснениями Минфина, безнадежная дебиторская задолженность с истекшим сроком исковой давности может быть включена в расходы для целей налогообложения, независимо от того, принимались меры по ее истребованию или нет. (Постановление ФАС Московского округа от 14.09.2012 по делу № А40-85915/11-91-367, Письмо Минфина России от 21.02.2008 № 03-03-06/1/124, Письмо Минфина России от 25.11.2008 № 03-03-06/2/158) [4].

3. Включается ли в расходы сумма дебиторской задолженности, если должник признан недействующим юридическим лицом и исключен из ЕГРЮЛ по решению налогового органа (если в течение предыдущих двенадцати месяцев не сдавалась отчетность, не осуществлялись операции по расчетному счету)?

До 01.09.2014 – не включается, поскольку исключение должника из

ЕГРЮЛ не является его ликвидацией и такое основание списания дебиторской задолженности не предусмотрено п. 2 ст. 266 НК РФ. (Письмо Минфина России от 27.02.2013 № 03-03-06/1/5556, Письмо Минфина России от 07.07.2008 № 03-03-06/1/309, Письмо Минфина России от 11.12.2012 № 03-03-06/1/649) [4].

С 01.09.2014 – включается, так как с указанной даты вступил в силу Закон №99-ФЗ от 05.05.2014, в соответствии с которым ГК РФ дополнен ст. 64.2. В соответствии с этой статьей исключение недействующего юридического лица из ЕГРЮЛ фактически приравнивается к его ликвидации [5].

4. В какой момент дебиторская задолженность может быть списана на внереализационные расходы, если проводилась сверка расчетов с должником?

Подписание акта сверки расчетов является основанием для прерывания срока исковой давности, поэтому дебиторская задолженность может быть списана и учтена в расходах только при прошествии трех лет с даты подписания последнего акта сверки расчетов. (Письмо ФНС России от 06.12.2010 № ШС-37-3/16955).

Итак, был рассмотрен порядок списания дебиторской и кредиторской задолженности в бухгалтерском и налоговом учете. Списание безнадежной задолженности является обязанностью организации и влияет как на показатели бухгалтерской отчетности, так и на расчет налогов, поэтому проводить списание нереальных ко взысканию долгов контрагентов нужно своевременно и осмотрительно.

Использованные источники:

1. Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утверждено Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н
2. План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организаций и Инструкция по его применению, утвержденные Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94н
3. Налоговый кодекс РФ
4. Письма Минфина РФ
5. Анфиногенова Е.И. Об особенностях учета результатов инвентаризации расчетов с контрагентами // Инновационное реформирование экономики и общества в условиях глобальной нестабильности: материалы II Международной научно-практической конференции (г.Саратов, 18 апреля 2016г.).- Саратов: ИИРПК, 2016, с.8-14.

Рубцова Н.Н.
студент 1-го курса
ФГБУ ВПО «Оренбургский государственный университет»
Россия, г. Оренбург

РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье раскрывается роль бухгалтерской отчетности как источника информационной базы при реализации инвестиционных проектов предприятия. Рассматривается перечень пользователей и состав бухгалтерской отчетности, а также определяется ее ценность для инвесторов.

Для осуществления инвестиционной деятельности, как и любой другой необходимо обладать достоверной и адекватной информацией. Основным источником информации, являются, в том числе данные бухгалтерской отчетности, которая представляет собой единую систему данных о финансовом положении предприятия, финансовых результатах ее деятельности и изменениях в ее финансовом положении. [3]

Инвестиционная деятельность предприятия, направлена на реализацию инвестиционных проектов как собственных, так и внешних. В связи с чем, информация, сформированная в бухгалтерской отчетности необходима как внутренним, так и внешним пользователям, перечень которых представлен на рисунке 1.[4]

Для того, чтобы эта информация удовлетворяла всех пользователей, и она должна быть:

– нейтральной, т.е. не должна удовлетворять интересы одних групп пользователей бухгалтерской отчетности в ущерб другим;

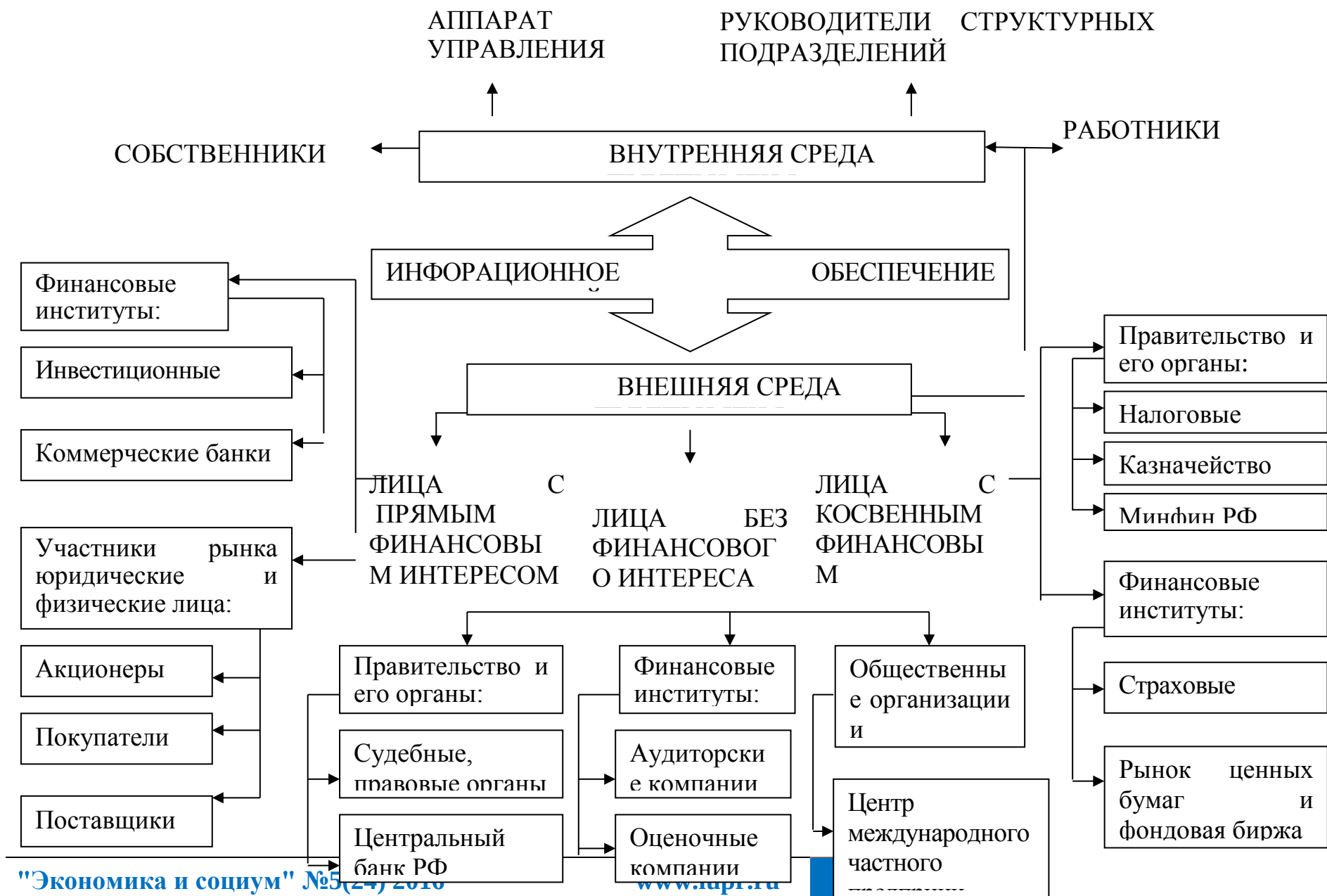


Рисунок 1 – Информационное обеспечение внутренних и внешних пользователей информации.

– полной и достоверной, т.е. включать показатели необходимые для формирования представления о финансовом положении предприятия.

Полнота и достоверность данных бухгалтерской отчетности обеспечивается соблюдением нормативно-правовых актов по бухгалтерскому учету и отчетности обязательных и единых для применения всеми предприятиями на территории Российской Федерации.

К таким нормативно-правовым документам относятся Федеральный закон «О бухгалтерском учете», и Положения по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008) и «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99).[2]

В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) в состав промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности предприятия включают следующие формы: «Бухгалтерский баланс»; «Отчет о финансовых результатах» и пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.[1]

После того как предприятие, с учетом всех требований, составило отчетность, заинтересованные пользователи, в том числе инвесторы, могут сделать предварительную оценку эффективности деятельности предприятия.[4]

Для потенциальных инвесторов и инвесторов, с которыми предприятие уже осуществляет реализацию каких-либо инвестиционных проектов, важно оценить финансовое положение предприятия, через такие показатели как ликвидность, платежеспособность, финансовая устойчивость. Данные этих и других показателей позволят инвесторам оценить перспективность сотрудничества с данным предприятием.

Таким образом, ценность аккумулированных в бухгалтерской отчетности данных, для осуществления инвестиционной деятельности заключается в том что, эта сфера четко регламентируется законодательством, которое определяет единые базовые принципы и правила формирования показателей бухгалтерской отчетности для всех предприятий на территории Российской Федерации. Тем самым это позволяет потенциальным инвесторам сравнивать аналитические данные во времени и в пространстве.

Бухгалтерская отчетность является достоверной и оперативной, поскольку составляется на основе бухгалтерского учета, который в свою очередь, основывается на документально оформленных фактах хозяйственной деятельности предприятия и характеризует реальные процессы, происходящие на предприятии.

И что не менее важно для потенциальных инвесторов данную информацию можно использовать для получения разнообразных оценочных показателей ориентированных на принятие управленческих решений.

Использованные источники:

1. Кистерева, Е. В. Бухгалтерская отчетность и анализ финансовых

результатов / Е. В. Кистерева //Справочник экономиста, 2013. - № 10. - С. 28-41.

2. Сапожникова, Н.Г. Бухгалтерский учет: учебник /Н.Г. Сапожникова. - 6-е изд., перераб. и доп. - М.: КНОРУС, 2013. - 456 с. - Бакалавриат). ISBN 978-5-406-02544-4.

3. Шеремет, А.Д. Финансовый менеджмент: Учебник /А.Д. Шеремет – 2-е изд., испр. доп. – М.: Рид Групп, 2012. – 800с. ISBN 978-5-4252-0645-9

4. Щербович, Я. В. Система информационного обеспечения стратегического анализа финансово-экономического состояния организации /Я. В. Щербович //Управленческий учет, 2013. - № 3. - С. 57-63.

Руськина И.Е.

магистр

Сярдова О.М., к.э.н.

доцент

кафедра менеджмента организации

ФГБОУ ВО «Тольяттинский государственный университет»

Россия, г. Тольятти

УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПОТОКАМИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация: Статья посвящена направлениям совершенствования системы управления логистическими потоками на транспортном предприятии. Рассмотрены основные проблемы, возникающие на пути развития транспортной логистики, предложены мероприятия по совершенствованию логистических потоков.

Ключевые слова: логистика, логистические потоки, потери, транспортный поток, экономическая эффективность.

Abstract: The article is devoted to ways of improving the system of management of logistics flows at the transport company. The main problems arising on the way of transport logistics development, and proposed measures to improve logistics flows.

Keywords: logistics, logistic flows, losses, traffic flow, economic efficiency.

Транспортный процесс предприятия – совокупность организационно и технологически взаимосвязанных действий и операций, выполняемых автотранспортными предприятиями и их подразделениями самостоятельно или согласованно с другими организациями при подготовке, осуществлении и завершении перевозок грузов. Основными задачами предприятия при организации перевозок грузов являются: обеспечение высокого уровня обслуживания заказчиков; выполнение существующих планов перевозок; полное удовлетворение потребностей заказчиков в автомобильных перевозках; эффективное использование

транспортных средств, повышение производительности труда, максимальное снижение транспортных расходов; систематическое получение прибыли [1].

Транспорт является неотъемлемой частью производственного процесса на предприятиях. Он тесно взаимосвязан со всеми элементами производства. Поэтому выявление использования имеющихся на автомобильном транспорте резервов позволяет увеличить объем транспортных услуг, предоставляемых предприятиям, снизить их транспортные издержки, а соответственно и цены выпускаемой продукции.

При грузовых перевозках автомобильный транспорт участвует практически во всех взаимосвязях производителей и потребителей продукции производственного назначения и товаров народного потребления.

Автомобильный транспорт по сравнению с другими видами транспорта имеет ряд преимуществ при перевозках грузов, такие как: доставка грузов "от двери до двери"; сохранность грузов; сокращение потребности в дорогостоящей и громоздкой упаковке; экономия упаковочного материала; более высокая скорость доставки грузов автомобилями; возможность участия в смешанных перевозках; перевозки небольших партий груза, позволяющее предприятию ускорить отправку продукции и сократить сроки хранения груза на складах [2].

Основные проблемы, возникающие на пути развития транспортной логистики:

- неэффективное использование маршрутов доставки продукции от поставщика к потребителю;
- слабая инфраструктура транспорта, прежде всего в области автомобильных дорог; недостаточное количество грузовых терминалов, а также их низкий технико-технологический уровень;
- отсутствие практически на всех видах транспорта современных транспортных средств, отвечающих мировым стандартам; высокая степень физического и морального износа подвижного состава транспорта;
- неэффективное использование собственного и наемного подвижного состава;
- потери от простоя в ожидании погрузки/выгрузки транспортного средства (ТС);
- потери от неэффективной работы (умышленное хищение ГСМ, «левые рейсы», низкая производительность транспортного цеха, из-за слабой системы мотивации и низкой квалификации персонала и т. д.).

Перечисленные проблемы создают угрозу для перспективного развития транспортной системы в целом.

Оптимизация транспортной логистики на предприятии – задача, знакомая каждому руководителю. Вот 8 практических советов по оптимизации процессов логистики, которые наверняка предприятию пригодятся.

Совет 1. Правильно распределите транспортные потоки сможете

снизить время пребывания транспорта на территории склада на 45%, а затраты на логистику — на 50%.

Совет 2. Перейдите на режим предоплаты. Если у предприятия высокий процент дебиторской задолженности со стороны заказчиков грузоперевозок, единственный способ справиться с этой проблемой — перейти на предоплатную систему расчетов. Главное при этом — не бояться оттока неплатежеспособных клиентов: с помощью мобильного приложения предприятие сможет увеличить клиентскую базу в несколько раз. Директор по производству: обязанности и требования к должности.

Совет 3. Выявите источники проблем в своей компании. Эксперты говорят, что до 70% проблем в логистике большинства компаний связаны с трудностями в других бизнес-процессах. Так, 30% проблем возникает из-за неорганизованной работы склада, еще 30% — из-за невыстроенной системы продаж, 20% сложностей приносит отдел закупок. Справиться в затруднениях поможет логистический аудит.

Совет 4. Тщательно проверяйте документы от перевозчика. Неправильное оформление документов на грузоперевозку может привести к тому, что ущерб со стороны компании-перевозчика не будет возмещен. Важно обратить внимание на три основных документа: транспортную накладную, сопроводительную ведомость, путевой лист. Логистика для интернет-магазина: 5 основных проблем.

Совет 5. Защищайте ваши права, если перевозчик нарушил условия договора. Если компания, с которой у предприятия заключен договор о грузоперевозках, не выполнила свои обязательства, можно взыскать с нее штраф или подать иск в суд.

Совет 6. Избегайте ошибок при заключении договора на грузоперевозку. Юристы отмечают, что большинство судебных разбирательств между компанией — заказчиком логистических услуг и компанией-перевозчиком возникает из-за того, что в договоре не прописываются существенные детали.

Совет 7. «Подогревайте» даже «холодные» коммерческие предложения. В области логистики сложно создать коммерческое предложение для «холодной» клиентской базы, которое удовлетворит абсолютно все потребности заказчиков. Для этого можно заранее собрать информацию о потенциальных клиентах и писать КП специально под них [3].

В наши дни, когда крупные промышленные предприятия в большинстве своем являются диверсифицированными и интегрированными системами, в плане совершенствования операционного управления, целесообразно переходить к новым организационным структурам управления, на основе выделения структурных подразделений и наложения на них полномочий. Такая структура позволит управляющему персоналу получить модель управления внутренними транспортными потоками, более чувствительную к изменениям со стороны внешней среды, а также

внутренней, позволяя получить значительную гибкость производства в плане варьирования производственной программы и способность к самостоятельности и ответственности структурного подразделения с исполнением показателей экономической эффективности.

Использованные источники:

1. Гаджинский, А. М. Проектирование товаропроводящих систем на основе логистики [Электронный ресурс]: Учебник / А. М. Гаджинский. - М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2013. - 324 с.
2. Гуренков И.С., Сярдова О.М. Логистические затраты в цепи поставок промышленных предприятий//В сборнике: Наука и образование в жизни современного общества сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции: в 18 частях. 2013. С. 68-70.
3. Методология стратегического планирования российских трансрегиональных корпораций: Монография / Ю.Н. Иванова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2016. - 228 с.

Сасева А.В.

студент 4 курса

направление подготовки «Прикладная информатика»

Национальный исследовательский университет МЭИ (СФ)

Россия, г. Смоленск

АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

В статье рассматриваются бизнес-процессы взаимодействия с клиентами стоматологической клиники. Произведен анализ существующих проблем в деятельности стоматологических услуг. Разработка новой системы позволит увеличить оперативность принятия решений и производительность труда.

Ключевые слова: стоматологическая клиника, бизнес-процесс, автоматизация.

In the article the business processes of interaction with the dental clinic clients. The analysis of the existing problems in the activities of dental services. Development of the new system will increase the efficiency of decision-making and productivity.

Keywords: dental clinic, business process automation.

Стоматология в настоящее время является высокоперспективным видом деятельности. Стоматологические организации выполняют большое число функций, которые связаны с предоставлением стоматологических услуг и для решения вспомогательных задач. Специфика работы с клиентами отражается в работе персонала клиники и осуществляется по следующим пунктам: внесение необходимых данных о клиентах; оказание

стоматологических услуг; формирование отчетов по проделанной работе; прием оплаты стоматологических услуг. С помощью диаграммы IDEF0, представленной на рисунке 1, проиллюстрируем процесс взаимодействия с клиентами стоматологической клиники.

Как видно из диаграммы, действующими механизмами в бизнес-процессе взаимодействия с клиентами является работа персонала клиники и отдела бухгалтерии. Весь процесс функционирует согласно требованиям законодательных и нормативных актов, руководителей клиники и принятым в компании внутренним нормативам. Основными законодательными актами которые регулируют деятельность стоматологических клиник, как и любых других учреждений, оказывающих медицинские услуги, являются федеральные законы "Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации" и "О защите прав потребителей, а непосредственно деятельность стоматологических кабинетов определяется "Санитарно-гигиеническими требованиями к стоматологическим медицинским организациям" №58 от 18.05.2010 года. Кроме того, в случае оказания платных стоматологических услуг, работа стоматолога регулируется Правилами предоставления платных медицинских услуг населению медицинскими учреждениями, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 4.10.2012 года №1006.

Входным параметром данного процесса является информация о клиенте. На выходе процесса предоставляется отчетность по стоматологической клинике и перечень оплаченных услуг.

Смоделированные бизнес-процессы объединены в функциональные блоки информационной системы, из которых разработана структура информационной системы клиники, которая подразделяется на 4 блока: внесение данных о клиенте, оказание услуг, формирование отчетов, прием оплаты услуг. На каждом этапе непосредственно присутствует работа персонала. Вся деятельность персонала можно отразить по каждому блоку следующим образом: внесение необходимых данных: создание личной карточки клиента, запись личных данных (номера телефона, даты рождения и т.д.); оказание услуг: первичный осмотр пациента, постановка диагноза, определение оптимального варианта лечения его стоимости, назначение даты и времени лечения, предварительное оповещение, лечение; формирование отчетов: анализ учета посещений, анализ учета стоимости оказанных услуг; оплата услуг: выбор способа оплаты, оплата наличными, оплата банковской картой, предоставление кредита, прием и перевод денежных средств на счет клиники.

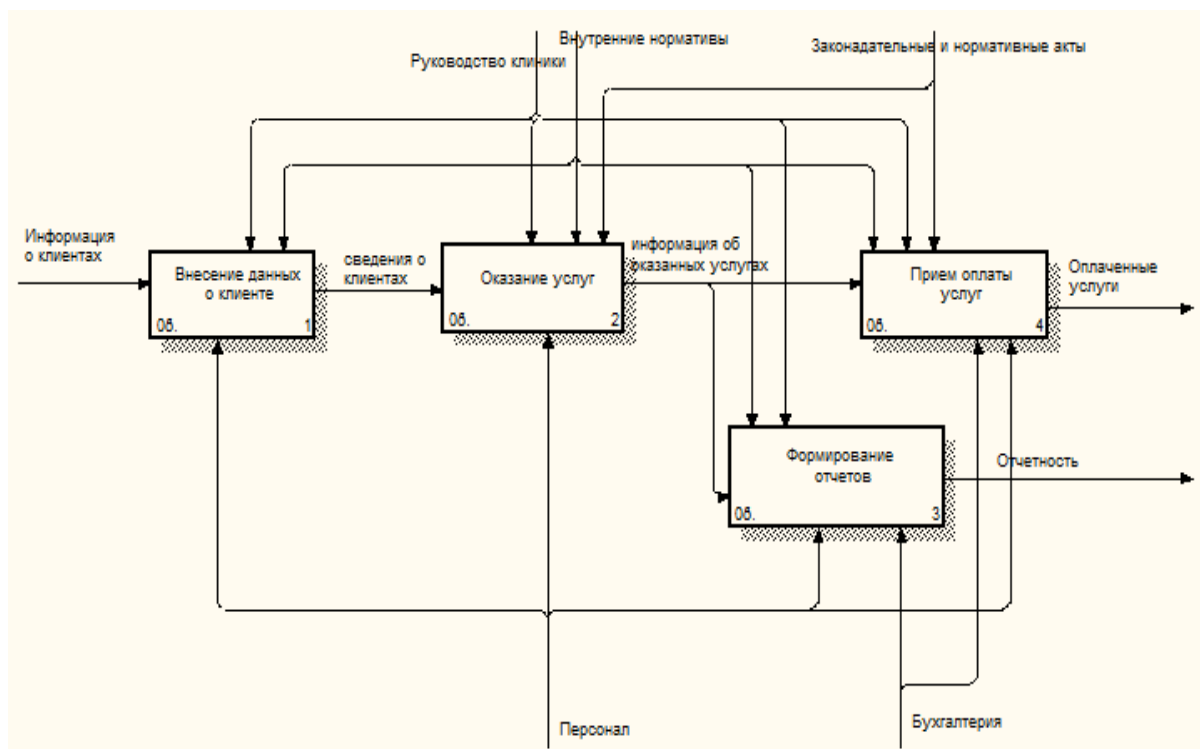


Рисунок 1 – Декомпозиция процесса взаимодействия с клиентами

Имея модель клиники, всех его бизнес-процессов, сориентированных на конкретную цель, открываем возможность его совершенствования. Анализ клиники как модели – это удобный способ ответа на вопрос, что необходимо и достаточно для достижения конкретной поставленной цели.

Анализируя данные процессы, можно сказать, что если не внедрить в дальнейшем работу клиники автоматизированные системы это может повлечь за собой большие затраты времени на предварительные оповещение пациентов. При этом, большая нагрузка на персонал клиники может понизить качество составляемого расписания, так как на каждого клиента будет приходиться меньшее количество времени. Чтобы решить данную проблему необходимо внедрить автоматизированную систему, либо же увеличить количество сотрудников. Привлечение для работы в клинику новых сотрудников является более затратным мероприятием, чем разработка и внедрение специализированного сайта, к тому же, трудно определить оптимальное количество сотрудников, которое позволит функционировать успешно.

Сасева А.В.
студент 4 курса
направление подготовки «Прикладная информатика»
Национальный исследовательский университет МЭИ (СФ)
Россия, г. Смоленск

ПРОЕКТИРОВАНИЕ БАЗЫ ДАННЫХ ДЛЯ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ

В данной статье рассмотрены физическая и логическая модель данных для деятельности стоматологических услуг. Произведен анализ сущностей логической модели данных.

Ключевые слова: сущность, физическая модель, логическая модель.

This article describes the physical and logical data model for the activities of dental services. The analysis of the entities of the logical data model.

Keywords: nature, physical model, the logical model.

Для безупречной работы приложения важным пунктом является тщательное проектирование базы данных. В данной работе рассмотрены два основных этапа проектирования: логическое проектирование БД; физическое проектирование БД.

На этапе логического проектирования разрабатывается логическая структура БД, соответствующая логической модели ПО. Решение этой задачи существенно зависит от модели данных, поддерживаемой выбранной СУБД.

Этап физического проектирования заключается в увязке логической структуры БД и физической среды хранения с целью наиболее эффективного размещения данных, то есть отображении логической структуры БД в структуру хранения. Решается вопрос размещения хранимых данных в пространстве памяти, выбора эффективных методов доступа к различным компонентам «физической» БД.

Для формирования требований к информационному обеспечению элементов системы автоматизации необходимо выполнить моделирование в соответствии с одной из известных методологий моделирования информационных совокупностей. Логическое моделирование информационного обеспечения заключается в построении ER-модели (сущность-связь). Логическая модель данных представлена на рисунке 1. В системе представлено 10 сущностей: пользователь, скидка, вопрос, врач, время, прием, зубная паста, звонок, отзыв, оценка.

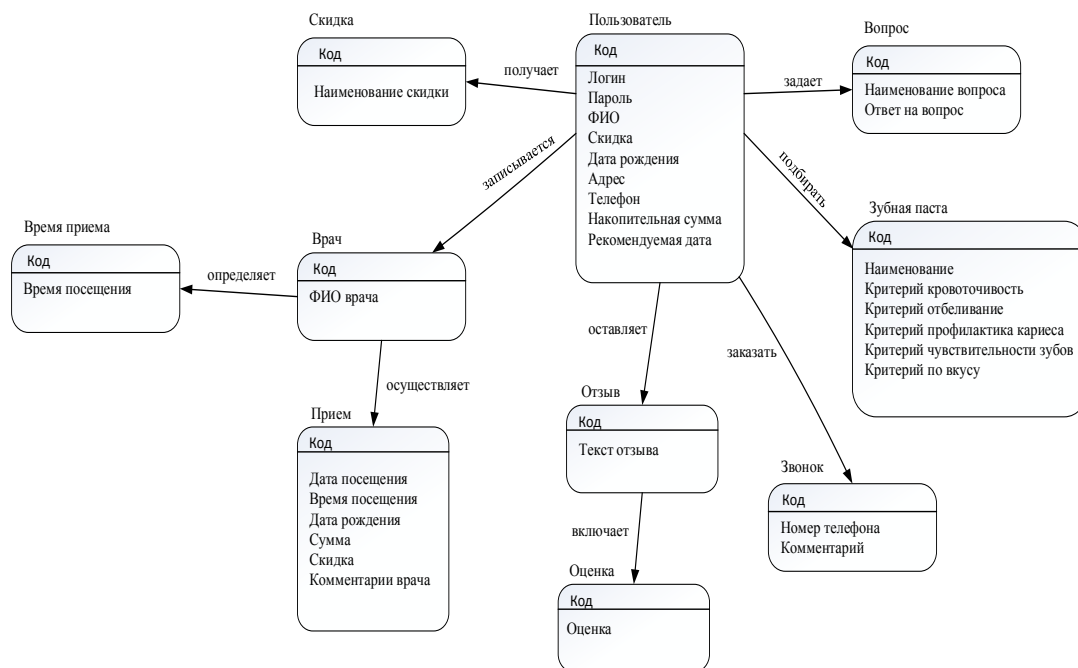


Рисунок 1 – Логическая модель данных

Пользователь, зашедший на сайт клиники определяется как сущность user и в дальнейшем проходит поэтапно по всем остальным сущностям.

Рассмотрим движение сущности user согласно логической модели данных. После внесения данных о пользователях образуется сущность пользователь. Пользователю предоставляется возможность: получать скидку на предоставляемые услуги тем самым образуется сущность скидка; задавать вопрос и получать ответ - сущность вопрос; подбирать по нескольким критериям зубную пасту - сущность зубная паста; заказать звонок - сущность звонок; оставлять отзыв - сущность отзыв, который включает в себя оценку - сущность оценка; записаться к врачу - сущность врач, который проводит прием пациентов - сущность прием и назначает время приема.

Целью создания ИС является автоматизация рутинных операций деятельности персонала по работе с клиентами, что позволит персоналу сконцентрироваться на творческом процессе человеческого общения и более эффективно заниматься составлением расписания и привлечением клиентов.

Назначением системы является программа предназначена для реализации процесса взаимодействия с клиентами стоматологической клиники. Автоматизирует процесс взаимодействия с клиентами, а именно хранение и обработка информации о пациентах клиники, будущих посещениях, прошедших посещениях и оповещение о рекомендуемой дате следующего приема. Позволяет пользователю осуществлять взаимодействия с компанией различными способами. В соответствии с изменениями в бизнес-процессах имеют место следующие функциональные требования, предъявляемые к информационной системе по следующим группам:

- внесение информации о пациентах (ФИО, электронная почта, пароль, дата рождения, телефон, адрес);

- разграничения прав доступа пользователей;
- формирование отчетов;
- оповещение пациентов о рекомендуемой дате следующего прихода;
- внесение информации о врачах (ФИО, специализация);
- выставление оценок клиники;
- просмотр личных посещений;
- запись на прием в режиме онлайн;
- заказ звонка;
- осуществление подбора зубной пасты по нескольким критериям.

Входными данным для автоматизированной системы являются информация о пациентах, клиники, приемах и врачах организации. Выходные данные отчеты процесса взаимодействия с клиентами; оповещенные клиенты.

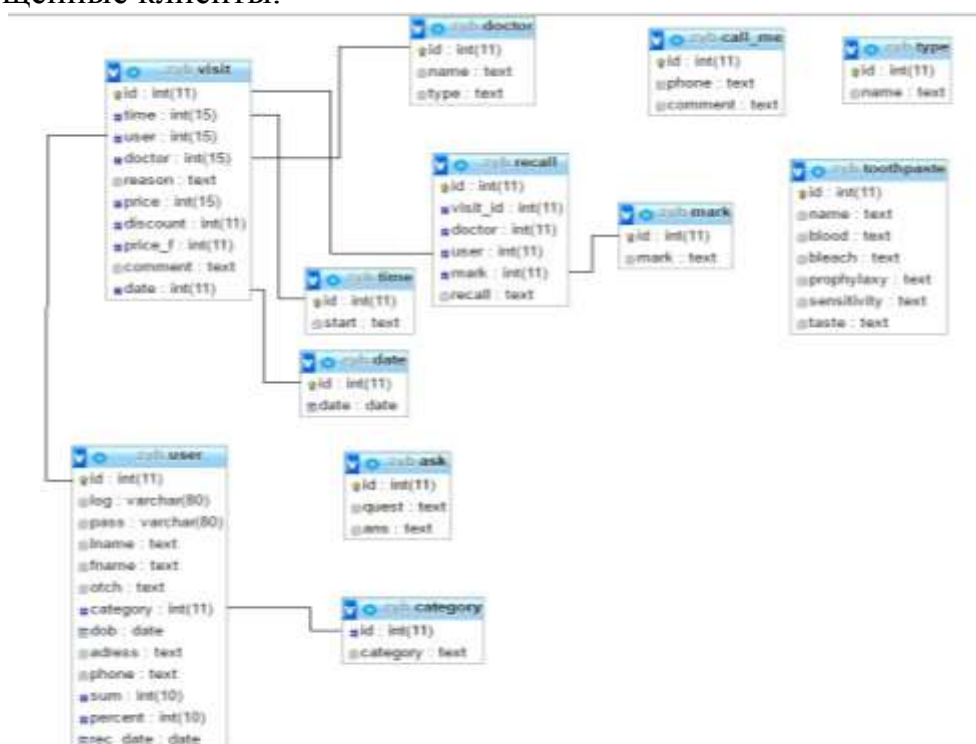


Рисунок 2 – Физическая модель данных

Физическое проектирование информационного обеспечения заключается в описании таблиц и типов данных используемых для функционирования приложения. В системе задействована 12 таблиц. На рисунке 2 представлена модель данных системы взаимодействия с клиентами. Данная схема отражает, какая информация необходима персоналу клиники для повышения эффективности взаимодействия со своими пациентами. Также схема показывает, каким образом нужно хранить все эти данные, а именно отражает специфику организации.

Таким образом, была спроектирована база данных для «Автоматизации процесса взаимодействия с клиентами стоматологической клиники «Жемчужина», которая позволит персоналу наиболее эффективно проводить

политику процесса взаимодействия с клиентами. Наилучшими помощниками персонала станут функции ведения истории посещения, сбора данных о потенциальных клиентах, автоматическое формирования скидки индивидуальный подбор зубной пасты.

Сасева А.В.
студент 4 курса
направление подготовки «Прикладная информатика»
Национальный исследовательский университет МЭИ (СФ)
Россия, г. Смоленск

ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ WEB-ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ

В данной статье рассматривается процесс формирования структуры web-приложения для стоматологической клиники. Схематически представленная структура проанализирована и сделано заключения по ее результатам.

Ключевые слова: структура веб-приложения, стоматологическая клиника, навигационная схема.

This article discusses the process of forming a web-application framework for the dental clinic. Schematic representation of the structure is analyzed and the results made by its conclusion.

Keywords: Web application framework, a dental clinic, a navigation scheme.

Важной частью в разработки web-приложения является проектирование навигационной структуры. Именно от нее будет зависеть каким образом будут осуществляться переходы от одного интерфейсного состояния к другому.

Для процесса взаимодействия с клиентами важно в проектировании структуры отразить последовательность работы. А именно, при записи на прием в режиме онлайн клиент проходит следующие этапы: регистрация; вход в личный кабинет; просмотр своего профиля; осуществления записи на прием на определенную дату и свободное время к конкретному врачу стоматологу. Схема представлена на рисунке 1.

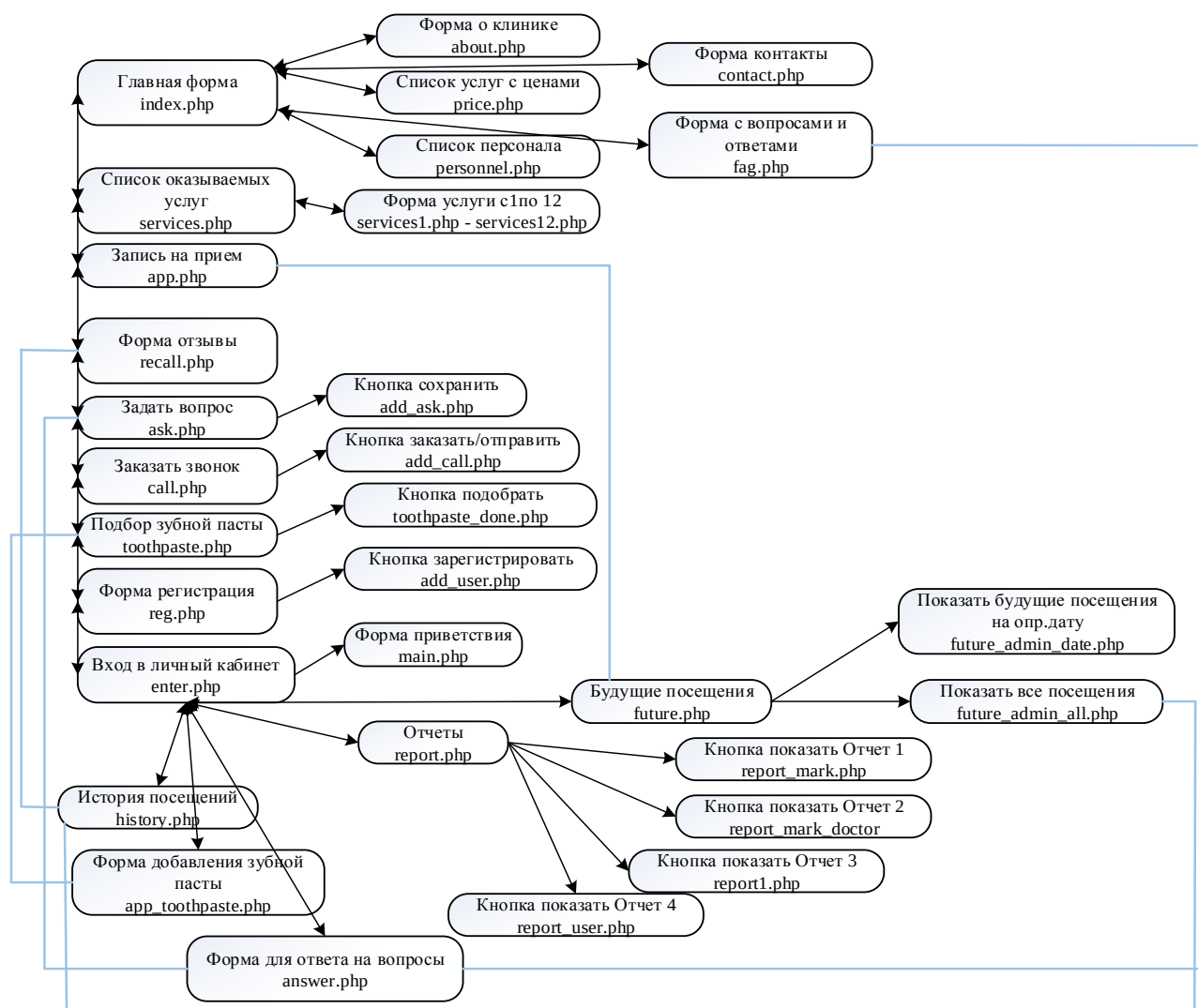


Рисунок 1 – Структура веб-приложения

Данная структура описывает навигационную схему работы веб-приложения. Попад на главную страницу, клиент может открыть страницы, выводящие информацию (о клинике, список предоставляемых услуг, список сотрудников и т.д.) или страницы с формами (найти кандидата, найти студента и т.д.), чтобы записаться на прием нужно перейти на страницу регистрации и заполнить обязательные поля. Затем нужно войти в личный кабинет и произвести запись на прием, указав специализацию лечения, выбрав свободную дату, свободное время.

*Свекольников О.Ю., к.техн.н.
доцент
кафедра «Товароведения и сервиса»
Поволжский кооперативный институт (филиал)
Российский университет кооперации
Россия, г. Энгельс
Голубенко О.А., к.техн.н.
доцент*

*кафедра «Товароведения и менеджмента качества»
Шатпаков К.Д.
магистрант 2 курса
факультет «Ветеринарной медицины, пищевых и биотехнологий»
Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И.
Вавилова
Россия, г. Саратов*

ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ООО «ПОКРОВСК-С»

Аннотация. В статье представлены этапы внедрения системы менеджмента качества в торговом предприятии ООО «Покровск-С». Проведен SWOT-анализ и выявлены проблемы предприятия. При реализации стандарта ИСО 9001 разработана новая организационная структура, проработан вопрос мотивации персонала, принята Политика в области качества и осваивается процессный подход.

Ключевые слова: система менеджмента качества, организационная структура, международный стандарт, мотивация персонала, процессный подход.

Abstract. The article presents the stages of quality management system introduction in the commercial enterprise «Pokrovsk-S». The SWOT-analysis was carried out and some problems of the enterprise were revealed. The new organizational structure was developed, some issues related to staff motivation were studied, the quality policy was adopted and the process approach has been developing with the implementation of ISO 9001.

Key words: quality management system, organization structure, international standard, staff motivation, process approach.

В условиях рыночной экономики малому торговому предприятию трудно выжить в конкуренции с крупной компанией. Однако, не смотря на масштабы, преимущество будет иметь то предприятие, которое внедряет или уже внедрил систему менеджмента качества. Действительно реализация стандарта ИСО 9001:2011 (9001:2015) приведет к положительным внутренним изменениям, которые будут сопровождаться уменьшением издержек и увеличением прибыли предприятия, что в конечном итоге продвинет его на новый уровень. Преимущество международного стандарта заключается, в том, что его можно внедрить на любом предприятии потреб

кооперации, вне зависимости от его размеров, только он будет иметь свои особенности. Найдем доказательство тому, что это действительно так, обращая свое внимание на маленькое предприятие ООО «Покровск-С», которое в настоящее время находится на стадии разработки и внедрения СМК.

Компания представляет собой магазин потребкооперации, который специализируется по розничной торговле продовольственных товаров. Их продажа осуществляется через прилавки, тем самым требуя от продавцов при обслуживании покупателей больше активности. В магазине представлена продукция с низким или средним ценовым сегментом. Отсюда можно сделать вывод, что его потребителями являются люди с различными уровнями дохода. Понятно, что целью создания предприятия явилось удовлетворение потребностей потребителей на селе, а отсюда и получение прибыли.

В феврале 2014 г. директором магазина было принято решение о внедрении СМК по стандарту ИСО 9001:2011 «Система менеджмента качества. Требования». Однако до того как было принято решение директор столкнулся с проблемой накопления денежных средств на реализацию данной идеи. Особенность заключается в том, что процесс внедрения СМК дорогостоящий, в связи с расходами на обучение персонала, привлечение сертифицирующей организации, стандартизацию бизнес-процессов, а так же прибавление з/п и выделение премий. Не смотря на небольшие масштабы предприятия, ООО «Покровск-С» с течением долгого времени удалось накопить необходимые ресурсы для внедрения системы менеджмента качества.

Предприятие существует уже 18 лет на рынке, что в принципе подтверждает его устойчивое положение в конкуренции. Однако, исходя из проведенного нами SWOT-анализа, компания находится на стадии выживания. Так как общая сумма сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз составило 50%, а это менее 60%, что означает выживание предприятия на рынке. Отсюда можно сделать вывод о необходимости внедрения СМК.

Первым этапом было конечно изучение руководителем предприятия стандарта ИСО 9001:2011 «Система менеджмента качества. Требования». По его словам здесь возникла проблема с пониманием многих терминов, таких как, организационная структура, производственная среда и процесс. Руководитель был вынужден потратить много времени на поиск значений вышеуказанных слов. Важно понимать для того, чтобы появилась ясная картина о внедрении СМК для начала, нужно изучить стандарт ИСО 9000:2011 «Система менеджмента качества. Основные положения и словарь», а уже потом переходить к изучению основного стандарта. Кроме того необходимо не только знать значения ключевых слов стандарта, но и понимать их, для того чтобы в дальнейшем успешно внедрить СМК и суметь донести ценную информацию своим сотрудникам. Ведь процесс внедрения

во многом зависит не только от руководителя предприятия, но и от самих подчиненных.

Позднее в декабре 2014 г. была принята Политика в области качества и разработан первоначальный план мероприятий по внедрению стандарта ИСО 9001:2011. Так как деятельность предприятия ООО «Покровск –С» во многом зависит от потребителей и их предпочтений, за основу разработки был взят именно этот фактор.

Следующим шагом была разработка организационной структуры в рамках СМК, которая из-за малого масштаба сотрудников (всего семь человек) имеет свои особенности. Она включает в себя координационный совет по качеству и службу качества. ООО «Покровск –С» распределил три уровня управления. Стратегический уровень выполняет координационный совет по качеству, в который входит руководитель, бухгалтер и два товароведа. В свою очередь тактический уровень осуществляет служба качества.

Как признался руководитель предприятия, после формирования организационной структуры и распределение обязанностей в рамках СМК, возникла проблема с принятием нововведений рабочим персоналом. Со стороны подчиненных возникали такие вопросы: «Зачем это нужно?», «Почему мы должны перерабатывать?», «Что мы за это получим?». Кроме не понимания, у них появлялось нежелание работать и выполнять новые обязанности в рамках СМК. И это понятно ведь появилась еще одна проблема – загруженность задач рабочим персоналом. Руководитель пытался изменить ситуацию, мотивируя людей в денежном эквиваленте в прибавке заработной платы на 5%. Проанализируем данную ситуацию, и мы поймем, что руководитель совершил ошибку, которая заключается в отсутствие контакта подчиненных с руководителем на тему система менеджмента качества. Руководитель создал мотивацию, но так и не сумел правильно разъяснить, почему необходимо изменение на предприятии. Это очень важная деталь. Порой словесная мотивация и разъяснение нововведений во многом увеличивает работоспособность подчиненных.

Руководителю нужно было после изучения стандартов ИСО 9001:2011 и ИСО 9000:2011 написать их краткое описание на языке и терминах понятных простым рабочим. Например, по стандарту термин процесс – совокупность взаимосвязанных или взаимодействующих видов деятельности, преобразующая входы в выходы. Можно объяснить проще на уровне восьмиклассника, процесс – это когда мы продаем и обсуживаем покупателей, и в конечном итоге получаем прибыль.

Что касается бесед с подчиненными на тему изменений, то они могут выглядеть следующим образом: «На нашем предприятии будут вводиться изменения в связи с внедрением СМК. Если мы желаем сделать наше предприятие лучше, сохранить работу и увеличить заработную плату. Нам нужно постараться принять и выполнять свои обязанности. Во многом все будет зависеть только от нас».

Такая трактовка не только разъяснит простым рабочим о необходимости изменений в организационной среде, но и сформирует командный дух персонала. А чтобы работники старались выполнять новые обязанности, нужно создать конкуренцию между ними, объявляя, что лучший сотрудник будет получать премию к прибавке заработной плате на 5%.

В настоящее время предприятие готовится к следующему освоению основного этапа – внедрение процессного подхода. Здесь мы столкнулись с проблемой, которая связана с отсутствием необходимых методических материалов и рекомендаций по внедрению принципов процессного подхода на торговых предприятиях. Нам пришлось руководствоваться стандартом ИСО 9001: 2011 и небольшим списком научных статей.

Основываясь на этой литературе, мы решили рассмотреть и изучить протекающие производственные процессы на предприятии ООО «Покровск –С», подробно рассмотреть входы и выходы каждого процесса. Коротко рассмотрим бизнес-процессы:

1. Заказ товара;
2. Приход товара;
3. Разгрузка товара;
4. Приемка по количеству и качеству;
5. Возврат товара или размещение на склад;
6. Подготовка товара к продаже;
7. Выкладка товаров;
8. Обслуживание покупателей;
9. Отпуск товара покупателю.

Кроме того, мы провели анализ каждого процесса, чтобы выявить проблемные зоны, над которыми нужно работать. Например, анализ поставщиков методом ранжирования, показал, что сотрудничать с поставщиком ИП «Сталкер» невыгодно. В связи с высокими ценами товаров для потребителей со средним выше среднего уровня оплаты труда, а так же в дорогой доставке из-за отдаленности предприятия и невозможности осуществлять заказы с определенной периодичностью в нужном объеме, чтобы доставка была бесплатной.

Кроме того в настоящий момент введен в действие стандарт ИСО 9001:2015, который отменил действие стандарта ИСО 9001: 2011 и имеет свои особенности. Мы надеемся, что предприятию ООО «Покровск –С» в будущем получится внедрить процессный подход СМК и провести корректирующие действия. Опыт торгового предприятия позволил нам определить трудности разработки и внедрения СМК на ранних стадиях и выявить положительные изменения от нововведений.

Обратим свое внимание на трудности разработки внедрения СМК на небольшом предприятии ООО «Покровск – С»:

1 Длительное накопление денежных средств на внедрение СМК, в связи с его дороговизной реализации;

2 Непоследовательность изучение стандартов ИСО 9000 и ИСО 9001;

3 Введение в действие новых стандартов

4 Неприятие новых обязанностей подчиненными ООО «Покровск – С» в рамках СМК;

5 Непонимание о необходимости внедрения СМК рабочим персоналом;

6 Загруженность задач работников, в связи с небольшим масштабом предприятия;

7 Отсутствие необходимых методических материалов и рекомендаций по внедрению процессного подхода на торговых предприятиях потребкооперации.

Заметим, что такие трудности сложились уже начальных этапах внедрения СМК, а сколько всего еще предстоит пережить предприятию ООО «Покровск – С». Но это никак не отталкивает компанию от системы менеджмента качества, в связи с тем что всегда можно найти решение и положительный эффект от внедрения СМК будет придавать стимул для освоения нового этапа. Выделим положительные моменты от внедрения СМК уже на начальных этапах, когда еще даже не был реализован основной этап:

1. Оптимизация организационной структуры;

2. Прибавление заработной платы в связи с появлением новых обязанностей в рамках СМК;

3. Анализ бизнес-процесса и выявление проблемных зон, которые в дальнейшем помогут реализовать процессный подход.

Таким образом, мы привели доказательство тому, что систему менеджмента качества можно внедрить на любом предприятии потребкооперации вне зависимости от его масштабов. Опыт маленького торгового предприятия показал нам, что имеет свои трудности и положительные моменты от внедрения и разработки на ранних этапах СМК. Мы надеемся, что опыт внедрения СМК ООО «Покровск – С» послужит другой маленькой организации как справиться с трудностями на ранних этапах при реализации стандарта ИСО 9001.

Использованные источники:

1. Голубенко О.А.; Дедух. А.А. Особенности разработки и внедрения систем менеджмента качества в испытательной лаборатории/О.А. Голубенко, А.А. Дедух – Журнал № 7 «Евразийский союз ученых», 2014 – С. 48-50, ISSN 2575-7999.

2. Голубенко О.А. Системы менеджмента/О.А. Голубенко, Н.В. Коник, Т.Б. Тяпаев.- Саратов: Издательский центр «Наука», 2014.-675с.

3. Коник Н.В., Малуев П.А., Пешкова Т.А Товарные знаки /спецвыпуск журнала Товарные знаки & бренды /. Коник Н.В., Малуев П.А., Пешкова Т.А. Москва, 2006.

4. Коник Н.В. Организация и проектирование торговых

предприятий/учебное пособие для использования в учебном процессе образовательных учреждений, реализующих программы среднего профессионального образования / Н. В. Коник. Москва, 2009.

Скуря Н.Г.
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Уфимский институт (филиал)
ФГБОУ ВО РЭУ им. Г. В. Плеханова
Россия, г. Уфа

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье изучается термин рентабельность, приводятся примеры различных видов рентабельности, проводится расчет факторов, влияющих на рентабельность торгового предприятия с помощью факторного анализа.

Ключевые слова: рентабельность, рентабельность продаж, экономическая эффективность, факторный анализ.

В условиях быстро развивающейся рыночной экономики открывается все больше и больше торговых предприятий, каждое из которых старается получить от своего дела наибольшую прибыль. Но для того чтобы выжить в сильной конкурентной борьбе следует очень активно вкладываться в свой бизнес. Отсюда множество издержек обращения, расходов и затрат. Предприятие может, не выдержав натиска, оказаться в плохом финансовом положении и даже на грани банкротства.

Для того чтобы всего этого избежать необходимо тщательно изучать различные показатели финансовой устойчивости и учитывая их избегать различных ошибок. Одним из таких показателей является рентабельность.

Рентабельность – является одним из показателей экономической эффективности. Она отражает то, насколько эффективно используются денежные, трудовые, материальные и другие виды ресурсов на предприятии. И так же показывает, на что необходимо обратить внимание для того, чтобы правильно их использовать[2].

То есть можно говорить о том, что рентабельность продукции подразумевает, что производство и реализация определенных видов товаров или услуг приносит предприятию прибыль.

Существуют разные виды рентабельности: активов, продаж, продукции, издержек, собственного капитала и т.д. В данной статье будет рассмотрено влияние на предприятие такого показателя как рентабельность продаж.

Рентабельность продаж — это такой коэффициент, который показывает какое количество (доля) прибыли пришлось на каждый заработанный рубль. Обычно данный коэффициент рассчитывается как

отношение прибыли (убытка) от продаж за определенный период времени на товарооборот данного предприятия[1].

Рентабельность продаж является индикатором ценовой политики компании, она показывает, насколько способна компания контролировать свои расходы и уменьшать их. На рентабельность продаж любого предприятия может повлиять практически все: выбранная стратегия компании, ценовая политика, ассортимент (продуктовая линейка), рекламные компании и многое другое. Все это определенным образом может, как помочь предприятию повысить свою рентабельность продаж, так и загубить ее[3].

Для того чтобы выяснить каковы причины определенного вида изменений показателей рентабельности продаж, проведем ее факторный анализ и выясним какие факторы оказывают на нее существенное воздействие на примере супермаркета «Перекресток».

Так как показатель рентабельности продаж является на протяжении анализируемого периода наиболее неустойчивым и имеет тенденцию к спаду, то первоначально выясним, какие же факторы повлияли на сложившуюся ситуацию. В таблице 1 представлены исходные данные для анализа факторов повлиявших на рентабельность продаж.

Таблица 1

**Исходные данные для факторного анализа рентабельности продаж
(тыс. руб.)**

Показатель	Года			Отклонение	
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г./ 2012 г.	2014 г./ 2013 г.
Выручка	128239	175359	201810	73571	26451
Себестоимость	78472	113991	136054	57582	22063
Коммерческие расходы	25219	35554	38333	13114	2779
Прибыль (убыток) от продаж	24548	25814	27423	2875	1609
Рентабельность продаж, %	19,14	14,72	13,59	- 4,42	- 1,13

Для того чтобы провести расчет влияния факторов необходимо воспользоваться способом цепных подстановок при помощи формулы 1. Для наибольшего удобства обозначим индексом «0» - данные базисного периода (2013 г.), индексом «1» - данные отчетного периода (2014 г.).

$$(1) \quad R_{\text{продаж}} = (BP - C - KP) : BP,$$

где BP – выручка;

C – себестоимость;

KP – коммерческие расходы;

ПП – прибыль (убыток) от продаж.

$$R_{\text{продаж}0} = (BP_0 - C_0 - KP_0) / BP_0 = (175359 - 113991 - 35554) / 175359 =$$

=14,67%;

$R_{\text{продаж1усл.}} = (BP1 - C0 - KP0) / BP1 = (201810 - 113991 - 35554) / 201810$
= =25,898%;

$R_{\text{продаж2усл.}} = (BP1 - C1 - KP0) / BP1 = (201810 - 136054 - 35554) / 201810$
= =14,97%;

$R_{\text{продаж1}} = (BP1 - C1 - KP1) / BP1 = (201810 - 136054 - 38333) / 201810$
= =13,59%;

$\Delta R_{\text{продаж (BP)}} = R_{\text{продаж1усл.}} - R_{\text{продаж0}} = 25,898\% - 14,67\% =$
= + 11,228 %;

$\Delta R_{\text{продаж (C)}} = R_{\text{продаж2усл.}} - R_{\text{продаж1усл.}} = 14,97\% - 25,898\% =$
= - 10,928 %;

$\Delta R_{\text{продаж (KP)}} = R_{\text{продаж1}} - R_{\text{продаж2усл.}} = 13,59\% - 14,97\% = - 1,38$
%.

Итого совокупное влияние данных факторов составило: - 1,08 %.

Таким образом, можно сделать вывод, что на рентабельность продаж наибольшее положительное влияние оказал рост выручки от продаж, а увеличение себестоимости и коммерческих расходов оказывают отрицательное влияние, хотя и наименьшее.

Далее так же рассмотрим влияние изменения прибыли от продаж и выручки на рентабельность продаж по формуле 2:

$R_{\text{р(прош)}} = \text{ПП } 2013 / BP_{2013},$ (2)

$R_{\text{р(прош)}} = 25814 / 175359 = 0,147$

$R_{\text{р(скор)}} = \text{ПП } 2014 / BP_{2013};$

$R_{\text{р(скор)}} = 27423 / 175359 = 0,156$

$R_{\text{р(отчет)}} = \text{ПП } 2014 / BP_{2014};$

$R_{\text{р(отчет)}} = 27423 / 201810 = 0,136$

Влияние $dN = R_{\text{р(скор)}} - R_{\text{р(прош)}} = 0,009$

Влияние $dR = R_{\text{р(отчет)}} - R_{\text{р(скор)}} = - 0,02$

Таким образом, можно сделать вывод, что вышеуказанные факторы в совокупном влиянии отрицательно сказываются на рентабельности продаж.

Так при помощи факторного анализа и других видов учета влияния различных факторов на рентабельность продаж можно удерживать этот показатель на достойном уровне и не допустить банкротства своего предприятия.

Использованные источники:

1. Энциклопедия менеджмента. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.pragmatist.ru>
2. Энциклопедия экономиста. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.grandars.ru>
3. Финансовый анализ. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://1fin.ru>

*Скуря Н.Г.
студент 4 курса
факультет экономики и менеджмента
Уфимский институт (филиал)
ФГБОУ ВО РЭУ им. Г. В. Плеханова
Россия, г. Уфа*

СЕБЕСТОИМОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА

В статье изучается термин себестоимость, приводятся примеры различных видов себестоимости, проводится пример расчета и анализа себестоимости торгового предприятия.

Ключевые слова: себестоимость, производственная себестоимость, полная себестоимость, издержки предприятия.

На данном этапе развития общества рыночная экономика достаточно устойчиво развита и процветает. Множество фирм и предприятий открываются и закрываются в процессе ведения определенного вида деятельности. Для выживания каждое из предприятий должно тщательно следить за тем, в каком же состоянии находятся его основные экономические показатели, такие как: прибыль, выручка, рентабельность, ликвидность, оборачиваемость, и многие другие. Так же одними из главных показателей, влияющих на финансовую устойчивость предприятия, являются затраты предприятия, которые включены в такой показатель как себестоимость, рассмотренный в данной статье.

Одним из самых важных качественных показателей предприятия является его себестоимость. Если рассматривать данный показатель в целом, то можно сказать о том, что он раскрывает предприятие с разных сторон, показывает все его плюсы и минусы, достижения и недостатки и довольно полно характеризует его хозяйственную сторону деятельности. В зависимости от того, какой объем продукции имеет в обороте предприятие и каково качество данной продукции, насколько эффективно используется рабочее время сотрудниками, количества и качества сырья, материалов и оборудования, порядочности поставщиков и ответственности руководства, мы можем судить об уровне себестоимости предприятия. В свою очередь, сложенная из всего вышеперечисленного себестоимость, определенным образом сказывается на цене на продукцию, и позволяет руководствоваться ценовой политикой предприятия в целом.

Важным моментом является то, что снижение себестоимости позволяет предприятию увеличить такие показатели как: прибыль и рентабельность, а увеличение, наоборот, снижает их. Для того чтобы выяснить каким же образом добиться снижения себестоимости необходимо тщательно изучить состав себестоимости, определить ее структуру и выявить факторы, позволяющие в динамике развиваться ей. Одним из методов учета данных закономерностей и показателей служит

статистический анализ[3].

Себестоимость помогает определить, какое количество денежных средств было затрачено предприятием на различные виды экономических ресурсов предприятия (природные, трудовые, капитал, предпринимательские способности и т.д.) в процессе производства и реализации товаров или услуг.

Себестоимость можно считать определенной частью стоимости продукции. При помощи нее можно точно определить, какое количество денежных средств тратит предприятие на производство и реализацию того или иного вида товаров или услуг.

В современной практике различают три вида себестоимости:

1. Общая себестоимость всей произведенной продукции – это количество затрат (выраженное в денежной форме) которое приходится на производство определенного вида продукции, в фиксированном предприятии объеме;
2. Индивидуальная себестоимость – сумма затраченных средств на производство одного конкретного изделия;
3. Средняя себестоимость, которая определяется как деление общей суммы затрат на количество произведенной продукции[1].

Существует также иное деление себестоимости на виды, с учетом затрат. Данное деление является наиболее распространенным в статистической практике. Это деление себестоимости на: производственную и полную.

Так мы можем говорить о том, что производственная себестоимость включает в себя такие виды затрат, которые непосредственно связанные с процессом производства товаров или услуг. Подсчет данного вида себестоимости начинается с того, как на предприятии происходит процесс запуска сырья в производство, переработку его в определенный продукт, упаковку. А заканчивается этот процесс проверками товара на качество и сдачей его на склад готовой продукции или распределением между дочерними предприятиями.

Полная себестоимость включает в себя такие совокупные издержки как: производственные (производственная себестоимость) и издержки по реализации товаров (коммерческие расходы).

Любой вид себестоимости контролируется и учитывается в данных бухгалтерского баланса или консалтинговой финансовой отчетности предприятия. Данные документы ведут учет общей суммы затрат предприятия, анализ и перегруппировка их по отдельным видам и калькулирование себестоимости единицы продукции[2].

В научной практике существует несколько видов анализа себестоимости продукции. Одним из основных и более распространенных видов является статистический метод, который включает в себя такие методы как: группировок, средних и относительных величин, графический, индексный, а также метод сопоставления.

Для того чтобы рассмотреть различные статьи расходов, необходимо

привести практический пример изучения и анализа себестоимости одного из торговых предприятий.

На примере таблицы 1 рассмотрены и проанализированы данные о различных видах затратах супермаркета «Перекресток» за 2012 – 2014 гг. для анализа себестоимости продукции магазина.

Таблица 1

**Данные для анализа себестоимости продукции супермаркета
«Перекресток»**

Показатель	2012 г.		2013 г.		2014 г.	
	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %	тыс. руб.	уд.вес, %
Материальные затраты	12787	16,29498	40479	35,5107	56136	41,26009
Затраты на оплату труда	47419	60,42792	51346	45,04391	54941	40,38176
Социальные выплаты	12329	15,71134	13350	11,71145	14285	10,49951
Амортизация фондов	3711	4,729075	5086	4,461756	5832	4,286533
Прочие затраты	2226	2,836681	3730	3,272188	4860	3,572111
Полная себестоимость	78472	100,0	113991	100,0	136054	100,0

Проанализировав таблицу 1, можно заметить что наибольший удельный вес имеет на протяжении 2012-2013гг. затраты на оплату труда, но в 2014году с небольшим отрывом наибольший удельный вес имеют материальные затраты, он составляет 41,26%. А затраты на оплату труда в данном году снизились и их удельный вес составил 40,38%. На третьем месте находятся затраты на социальные выплаты работникам предприятия. Из всего этого следует, что предприятие на протяжении анализируемого периода снизило затраты на оплату труда и социальные выплаты, но увеличило материальные затраты.

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что полная себестоимость продукции супермаркета «Перекресток» растет с каждым годом. Это в свою очередь приводит к росту затрат магазина, а следовательно к снижению его рентабельности и платежеспособности. В дальнейшем это может повлиять на повышение цен, что повлечет за собой уменьшение спроса.

Из всего вышесказанного необходимо понять главное. Себестоимость продукции предприятия - это не просто экономический показатель. Это особый показатель, который требует особого внимания руководства и всего предприятия в целом. Только грамотно рассчитав и проанализировав его, и все входящие в него издержки, предприятие сможет оставаться в устойчивом финансовом положении большое количество времени.

Использованные источники:

1. Энциклопедия экономиста. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://www.grandars.ru>
2. Финансовый анализ. Официальный сайт [сайт]. URL: <http://1fin.ru>
3. Административно управленческий портал. Официальный сайт [сайт].

*Соколова И.В.
студент*

*Поволжский Институт Управления имени П.А. Столыпина
Россия, г. Саратов*

ЗНАЧЕНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО СОЦИАЛЬНО ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ

Многие думают, что большинство людей воспринимают труд только как средство заработка денег. Однако, как показали исследования, заработная плата не является единственной мотивацией для достижения успешных результатов.

Для многих благоприятный социально-психологический климат коллектива является одним из важных условий борьбы за рост эффективности труда и качества оказываемых услуг. А также социально-психологический климат является прямым показателем уровня социального развития коллектива и его психологических резервов, способных к более полному осуществлению.[2]

На формирование благоприятного социально-психологического климата в коллективе влияют как внешние, так и внутренние факторы. (насколько работа соответствует всем важным параметрам человека)

Так же привлекательность работы зависит от того, насколько ее условия позволяют сотруднику реализовать его собственные интересы, удовлетворить потребности личности:

- в хороших условиях труда и достойном материальном вознаграждении;
- в общении и дружеских межличностных отношениях;
- в успехе, достижениях, признании и личном авторитете, обладании властью и возможностью влиять на поведение других;
- творческой и интересной работе, возможности профессионального и личностного развития, реализации своего потенциала. [1]

Не менее важным фактором, влияющим на СПК, является психологическая совместимость. Под психологической совместимостью понимают способность к совместной деятельности, в основе которой лежит оптимальное сочетание в коллективе личностных качеств участников. Психологическая совместимость может быть обусловлена сходством характеристик участников совместной деятельности. Сходство способствует появлению чувства безопасности и уверенности в себе, повышает самооценку. В основе психологической совместимости может лежать и различие характеристик по принципу взаимодополняемости. Условием и результатом совместимости является межличностная симпатия, привязанность участников друг к другу. Вынужденное общение с неприятным субъектом может стать источником отрицательных эмоций.

На степень психологической совместимости сотрудников влияет то,

насколько однородным является состав рабочей группы по различным социальным и психологическим параметрам:

Выделяют три уровня совместимости:

1) Психофизиологический уровень совместимости имеет в своей основе оптимальное сочетание особенностей системы органов чувств и свойств темперамента. Этот уровень совместимости приобретает особое значение при организации совместной деятельности.

2) Психологический уровень предполагает совместимость характеров, мотивов, типов поведения.

3) Социально-психологический уровень совместимости основан на согласованности социальных ролей, социальных установок, ценностных ориентаций, интересов.

Сработанность — это результат совместимости сотрудников. Она обеспечивает максимально возможную успешность совместной деятельности при минимальных затратах.

А также от стиля руководства, зависит многое. Роль руководителя в создании оптимального социально-психологического климата является решающей:

1) Демократический стиль развивает общительность и доверительность взаимоотношений, дружелюбность. При этом нет ощущения навязанности решений извне, «сверху». Участие членов коллектива в управлении, свойственное этому стилю руководства, способствует оптимизации СПК.

2) Авторитарный стиль обычно порождает враждебность, покорность и заискивание, зависть и недоверие. Но если этот стиль приводит к успеху, который оправдывает его использование в глазах группы, он способствует благоприятному СПК, как например, в спорте или в армии.

3) Попустительский стиль имеет своим следствием низкую продуктивность и качество работы, неудовлетворенность совместной деятельностью и ведет к формированию неблагоприятного СПК. Попустительский стиль, может быть, приемлем лишь в некоторых творческих коллективах. [3]

Из этого следует, что эффективность совместной деятельности коллектива зависит от оптимальной реализации индивидуальных, групповых возможностей и от стиля руководителя. Благоприятной атмосферы в коллективе, которая продуктивно влияет на её результаты и преобразовывает человека, формирует в нем новые возможности и проявляет потенциальные.

Использованные источники:

1. Парыгин Б. Д. Социально- психологический климат коллектива. — Л.,1981. С.
2. Гули Базарова Создание благоприятного психологического климата в коллективе// Справочник по управлению персоналом 2013г.№6.С.130
3. Олег Жданов, Социально- психологический климат в коллективе [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/socialno->

psihologicheskiy-klimat-v-kollektive (31.10.2015)

4. Социально-психологические методы и способы управления кадрами [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/socialno-psihologicheskie-metody-i-sposoby-upravleniya-kadrami> (17.03.2016)

5. Лимонова Е.В. Наноменеджмент в системе управления персоналом // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономика. Управление. Право. 2013. Т. 13. №4-1. С.554-559

Степина К.Г.
бакалавр, 1 курс, магистратура
факультет «Инженерно-экономический»
Рязанский Государственный Радиотехнический Университет
Чукалина Г.М.
руководитель темы, старший преподаватель
кафедра ЭиФМ
РГРТУ

Россия, г. Рязань

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются основные методы и модели управления затратами промышленного предприятия. Показана взаимосвязь результатов деятельности предприятия. Разобрана экономико-математическая модель управления затратами промышленного предприятия.

Ключевые слова: управление затратами, методы и модели управления, промышленное предприятие.

Уровень затрат, издержек и себестоимости продукции определяет величину прибыли и рентабельности предприятия, а, следовательно, и эффективность его хозяйственной деятельности и поэтому данные экономические категории являются важнейшими. Следует различать понятия «издержки производства» и «затраты производства». Понятие издержек более общее, потому что включают в себя весь объем затрат живого и овеществленного труда и равны стоимости продукции. [1]

Взаимосвязь результатов деятельности предприятия показана на рисунке 1.

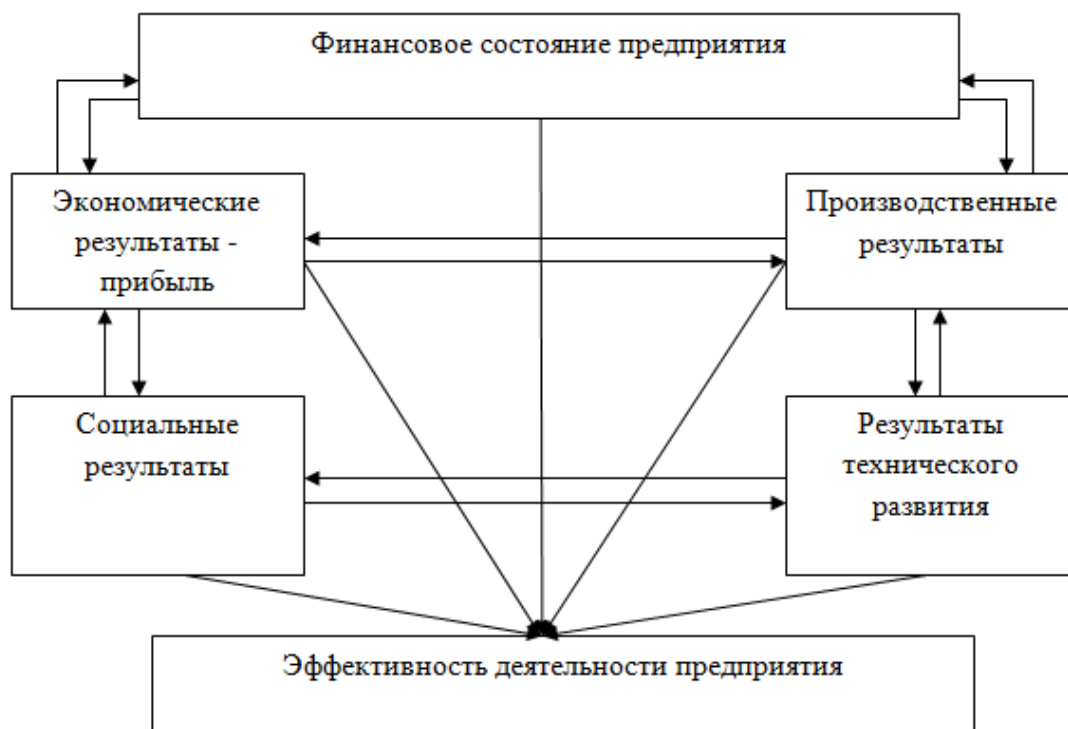


Рисунок 1. Взаимосвязь результатов деятельности предприятия.

Таким образом, мы видим, что финансовое состояние предприятия напрямую взаимосвязано с эффективностью деятельности предприятия.

Рассмотрим различные метода управления затратами на рисунке 2:



$$\begin{cases} \max \Pi = \sum_{j=1}^m (p_j - v_j) \cdot q_j - z \rightarrow \max \\ \sum_{j=1}^m a_{ij} \cdot q_j \leq Q_i \quad (i = \overline{1, n}) \\ q_j \leq D_j \quad (j = \overline{1, m}) \end{cases}$$

В такой форме данная модель управления производственными

затратами является задачей линейного программирования, для решения которой рекомендуется использовать симплексный метод. Использование такой модели обеспечивает возможность установления экономических ресурсов предприятия, полностью используемых для производства продукции, и увеличение объема которых позволяет наращивать производственные и финансовые результаты деятельности хозяйствующего субъекта. Такие субъекты являются лимитирующими, так как они определяют производственную мощность предприятия.

Рассмотрим различные направления сокращения издержек предприятия:

1) чувствительность прибыли от реализации продукции к изменению соответствующих факторов производства является положительной;
2) $\Delta C < 0$;

3) прирост выручки от реализации продукции ($\Delta \Pi$) превышает прирост общей суммы производственных затрат (ΔC).

Сформируем концепцию по различным направлениям сокращения издержек производства (рисунок 2):



Рисунок 2. Концепция стратегического управления производственными затратами предприятия.

В концепции сформированы пять основных экономических целей управления производственными затратами предприятия: снижение себестоимости продукции и рост прибыли от реализации; увеличение уровня производственной мощности; повышение удовлетворения спроса на продукцию; повышение использования производственной мощности; увеличение уровня спроса.

В результате установления соответствия между экономической целью и условием принятия управленческого решения реализуется стратегическое управление производственными затратами предприятия.

Использованные источники:

1. Краснобокая, И. А. К вопросу совершенствования управления снижением затрат промышленных предприятий / И. А. Краснобокая // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2009. – №2. – С.164-170.
2. Сорвина, О.В. Построение экономико-математической модели управления производственными затратами предприятия для принятия эффективных стратегических решений / О. В. Сорвина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2012. – №2. – С.133-142.

*Стоценко С.В.
студент 3 курса
факультет «Управления»
ЮРИУ РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Ростов-на-Дону*

ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ КАДРОВ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ С ПРИМЕНЕНИЕМ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ, ВНЕШНИХ КОНСУЛЬТАНТОВ

Активная социальная адаптация кадров в органах аппарата государственной службы позволяет обеспечить процесс включения российского чиновничества в реформирование системы государственной службы. Без анализа механизма социальной адаптации государственных служащих также невозможно моделировать основные направления их служебного и профессионального развития. Без изучения вопросов социальной адаптации персонала государственной и муниципальной службы невозможно эффективное кадровое управление, решение вопросов повышения социально-профессиональной компетентности.

Проблема социальной адаптации актуальна для большинства государственных служащих, а не только для вновь поступающих на государственную службу, тесно взаимосвязана со всеми основными проблемами профессиональной деятельности государственных служащих, что и обусловило выбор направления исследования в данной области.

Таким образом, проблема социальной адаптации государственных

служащих в современной России представляется теоретически и практически значимой. Ее решение позволит оптимизировать происходящие социальные процессы, способствовать внедрению эффективных технологий и современных методов кадровой работы, направленных на повышение профессиональной компетентности, мотивации государственных служащих и обеспечение условий для увеличения результативности их профессиональной служебной деятельности.

Смена места работы - это всегда стресс. Для кого-то в большей степени в силу психологических особенностей личности, для кого-то в меньшей, но волнений не избежать практически невозможно. Исправить заведомый знак минуса на плюс в этот первый, самый сложный, этап профессиональной жизни работника на новом месте способна грамотно выстроенная система адаптации. Полагаю, основным является активное сопровождение сотрудника в процессе первичного обучения на рабочем месте.

В теории государственного управления социально-профессиональная адаптация трактуется как обучение поведению в организации. Обучение может проходить как на собственном опыте, так и на опыте других людей³⁵.

На личностном уровне адаптации молодых сотрудников происходит продолжение формирования личности, совершенствование профессионально важных качеств, способностей, черт характера. Неадаптированность на этом уровне, как показывает практика, зачастую приводит к смене профессии³⁶.

В современных условиях успешное обеспечение конституционных гарантий граждан и государства в значительной мере зависит не только от укомплектованности специалистами, но и от того, насколько безболезненно сотрудникам, особенно молодым, удастся адаптироваться в органах аппарата государственной службы.

Применение внешних консультантов при адаптации кадров в органах ГМУ

Консалтинг (консультирование) - деятельность по консультированию руководителей, управленцев по широкому кругу вопросов в сфере финансовой, коммерческой, юридической, технологической, технической, экспертной деятельности.

Консалтинговые услуги – это комплексная и всесторонняя проработка сложившейся непростой ситуации в делах организации, фирмы или какого-либо производства и предоставление в дальнейшем действенных рекомендаций, выполнение которых позволит повысить эффективность данной структуры, вывести её на новый уровень развития.

³⁵ Юрасов И.А., Данилова Е.А. Профессиональная карьера государственных служащих // Управление персоналом. - 2010. - №5. - С. 50.

³⁶ Карелина А. Проблемы подготовки кадров государственных служащих в условиях проведения административной реформы // Социология власти. - 2009. №2. – С. 178.

Преимущества использования внешних консультантов:

1. Консультанты обладают знаниями новых технологий и методов решения комплексных кадровых проблем (изменения в законодательстве, проведение аттестации и т.п.).

2. Внешний консультант является независимым и может обратиться к любому сотруднику, не нарушая принципов субординации.

3. Высшее руководство может предпочесть обсуждение резонансных вопросов с внешним консультантом их обсуждению с сотрудниками собственной кадровой службы.

4. Большой практический опыт, многочисленные профессиональные связи позволяют руководству организации многому научиться у внештатного консультанта и т.п.

Затраты на консалтинг, как правило, не относят на какое-либо конкретное подразделение организации (особенно, на отдел личного состава), поскольку польза от деятельности внешнего консультанта призвана оказать благотворное влияние на всю организацию в целом. Скорее, затраты на консалтинг по кадровым вопросам должны быть распределены на всю организацию, как, например, вознаграждение какого-либо управленца компании.

Факторы и технологии успешной адаптации

Эффективность социальной адаптации зависит от целого ряда условий, главными из которых являются³⁷:

- качественный уровень работы по профессиональной адаптации потенциальных сотрудников;
- престиж и привлекательность профессии, работы по определенной специализации именно в данной организации;
- наличие отработанной системы внедрения новшеств;
- гибкость системы обучения вновь прибывших сотрудников в организацию;
- особенности социально-психологического климата;
- личностные свойства адаптируемого сотрудника, связанные с его психологическими чертами.

К показателям адаптированности сотрудника можно отнести:

- устойчивые профессиональные знания и навыки;
- уверенность в себе как в специалисте;
- стремление преодолевать трудности в работе;
- удовлетворенность своей профессией и интерес к ней;
- эффективность профессиональной деятельности;
- благоприятный характер взаимоотношений в социальном окружении;

³⁷ Ерина Е.Л. Управление персоналом в социальном учреждении. - Екатеринбург: УрГУ, 2008. С. 76.

- адекватность самооценки;
- способность к саморазвитию.

Главным условием принятия нового сотрудника коллективом выступает активность самого молодого сотрудника. Важно в этот период предоставить ему возможность проявить и развить гражданскую позицию. Для этого целесообразно осуществлять мероприятия организационно-педагогического, методического и психологического характера.

Совершенствование процесса адаптации кадров в органах аппарата государственной службы. Наставничество.

Как правило, под наставничеством понимают процесс воспитания и профессиональной подготовки менее опытных сотрудников более опытными. Подразумевается, что наставник не просто инструктирует своего подопечного и руководит им, но и поддерживает его в процессе адаптации на новом рабочем месте.

Наставник содействует процессу овладения своим протее новыми знаниями, умениями, навыками, делясь с ним собственным опытом и знаниями, способствуя раскрытию его потенциала и скорому приспособлению к новой социальной среде, содержанию и условиям труда. Чем быстрее сотрудник освоится на рабочем месте, чем быстрее будет происходить процесс передачи опыта в коллективе, тем быстрее наставляемые сотрудники смогут начать работать с максимальной отдачей. Это выгодно не только работнику, но и руководителю. Важно понимать, что правильно построенный процесс наставничества – процесс обоюдный. Обе стороны приспособляются друг к другу, от чего зависит продуктивность коллектива в целом.

Одной из проблем государственной службы в РФ является проблема адаптации кадров. Практика показывает, что неопытный сотрудник вынужден осваивать новую работу методом проб и ошибок, а это негативно сказывается на распределении времени и средств государственного учреждения. Решить данную проблему можно было бы путем внедрения системы наставничества в целях профессионального развития как вновь принятых сотрудников, так и тех, кто претендует на новую должность.

Наставничество, при его умелой организации, может быть полезным для всех сторон, участвующих в процессе. Выступая в роли наставников, государственные служащие, с одной стороны повышают свою квалификацию, путем освоения новых методов и форм работы; с другой стороны - передают тот управленческий опыт, которым они владеют и успешно используют, транслируют ценности и внутреннюю культуру организации. В то же время, наставничество способствует сближению государственных служащих в процессе деятельности, созданию

благоприятного морально-психологического климата в коллективе³⁸. Вновь принятые сотрудники должны знать, что в аппарате государственной службы они встретят поддержку и понимание.

Таким образом, процедура адаптации и вхождения в должность должна быть направлена на обеспечение более быстрого вхождения в должность нового сотрудника, уменьшения количества возможных ошибок, связанных с включением в работу, формирования позитивного образа организации, уменьшения дискомфорта первых дней работы, а также на оценку уровня квалификации и потенциала сотрудника во время прохождения им испытательного срока.

Использованные источники:

1. Юрасов И.А., Данилова Е.А. Профессиональная карьера государственных служащих // Управление персоналом. - 2010. - №5. - С. 50.
2. Карелина А. Проблемы подготовки кадров государственных служащих в условиях проведения административной реформы // Социология власти. - 2009. №2. – С. 178
3. Ерина Е.Л. Управление персоналом в социальном учреждении. - Екатеринбург: УрГУ, 2008. С. 76.
4. Савченко Т.Ю. Компетентностный подход к подготовке резерва управленческих кадров для замещения вакантных должностей государственной гражданской службы // Научный вестник УрАГС. – 2008. – № 2 (3). – С. 12-13.

*Тесленко В.А.
магистрант 1 курса
факультет «Институт экономики и управления»
Минеева А.Ю.
магистрант 1 курса
факультет «Институт экономики и управления»
Уфимский государственный авиационный
технический университет
Россия, г. Уфа*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

В статье анализируются возможности для управления финансами предприятия в период кризиса. Исследованы сущность, понятие и элементы финансового менеджмента. Рассмотрены инструменты управления финансовыми ресурсами для более эффективного снижения рисков.

Ключевые слова: финансы, кризис, менеджмент, издержки, экономика, предприятие.

³⁸ Савченко Т.Ю. Компетентностный подход к подготовке резерва управленческих кадров для замещения вакантных должностей государственной гражданской службы // Научный вестник УрАГС. – 2008. – № 2 (3). – С. 12-13.

Teslenko V.A.
master
1st year, faculty "Institute of Economics and Management"
Ufa State Aviation Technical University
Russia, Ufa

Mineeva N.Y.
master
1st year, faculty "Institute of Economics and Management"
Ufa State Aviation Technical University
Russia, Ufa

FEATURES OF FINANCIAL MANAGEMENT IN THE PERIOD OF FINANCIAL CRISIS

The article analyzes the possibilities for the management of the enterprise finance in times of crisis. The essence, concept and elements of financial management are researched. Considered financial management tools for more efficient risk mitigation.

Keywords: finances, crisis, management, outgoings, economy, enterprise.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что в условиях кризиса требуется более активно использовать методы финансового менеджмента, так как внешняя среда находится на стадии неопределенности, за счет чего увеличиваются риски и потери при принятии решений, связанных с финансами. Кризисные явления меняют формы и методы управления предприятием, а также радикальным образом меняют подходы и методы в управлении финансами предприятия, поэтому финансовый менеджмент требует постоянного совершенствования и развития.

И. А. Бланк под «финансовым менеджментом» понимает совокупность принципов и методов, посредством которых разрабатываются и реализуются управленческие решения в сфере финансовых ресурсов предприятия.

Другие авторы считают, что финансовый менеджмент, это управление финансовыми ресурсами, которое должно обеспечить привлечение денежных ресурсов и их последующее расходование в соответствии с планом и нуждами предприятия [5].

Таким образом, финансовый менеджмент – это весь процесс управления финансами предприятия, направленный на успешную реализацию стратегии и достижения тактических целей предприятия [4].

Цель финансового менеджмента заключается в получении максимальной финансовой выгоды от деятельности предприятия в рамках интересов собственников.

Финансовый менеджмент включает в себя стратегию и тактику управления. Под стратегией подразумевается заранее разработанный план действий, реализация которого повысит уровень эффективности деятельности предприятия и способствует осуществлению поставленной цели. В свою очередь тактика управления, это конкретные методы и способы реализации поставленной цели.

Нужно подчеркнуть, что рационально основанный финансовый менеджмент может смягчить воздействие кризиса в виде финансовой несостоятельности и позволит восстановить платежеспособность и финансовую стабильность предприятия в рамках сохранения его от банкротства [2].

Финансовый кризис - это резкое снижение стоимости различных финансовых инструментов, ухудшение финансовой стабильности предприятий и государства в целом. Зачастую, финансовый кризис, краткосрочное явление, для одних, это время возможностей, для других время поражений [6].

Экономика России страдала от множества проблем в 2015 году, а именно низких цен на нефть, последствий санкций и некоторых структурных проблем. Данный период считается одним из самых тяжелых в истории экономики страны. По данным Министерства экономического развития РФ ВВП в 2015 году упал на 3,7%, цены растут с бешеной скоростью, заработные платы и пенсии не успевают за инфляцией [8].

На сегодняшний день предприятиям следует учитывать неустойчивость своего экономического развития, а также приспосабливаться к изменениям во внешней среде. Кризис на предприятии — это нестабильный период, когда наступают серьезные перемены, в результате которых компания может быть, как победителем, так и проигравшим.

Финансовый менеджмент анализирует финансовое состояние предприятия, следовательно, играет большую роль в обнаружении кризисных сигналов в его деятельности, такими сигналами могут быть:

- 1) зависимость работы предприятия от конкретного актива;
 - 2) потеря основных компаньонов;
 - 3) невыполнимость постоянного технического обновления производства, а также обучения персонала;
 - 4) выход более крупной компании на тот же сегмент рынка
- [7].

В первую очередь компании нужно снизить затраты. Этого можно достичь при помощи вертикальной и горизонтальной интеграции, например, увеличение объемов закупок, для получения объемных скидок. Путем передачи дорогостоящих процессов на аутсорсинг, следует оценить все имущество организации, в случае если содержание каких-либо зданий обходится слишком дорого их можно передать в собственность государства или сдавать в аренду. Также можно повысить контроль над всеми видами издержек, контролировать количество закупок канцелярских принадлежностей, международных звонков и прочего в этом случае сократятся затраты за счет исключения личных вопросов персонала [1].

Самая большая ошибка многих компаний, в том, что как только наступает кризис, компании пытаются увеличить приток денежных средств, повышая цены на продукцию без предварительного исследования рынка.

Нужно помнить в кризис выживают наиболее мощные и наиболее

гибкие компании. Следовательно, исследование рынка, это немаловажный процесс особенно в кризис, оно позволит компании усилить позиции на рынке и остаться на плаву.

В рамках исследования нужно установить, ёмкость рынка, потребительские предпочтения, нужно оценить возможность увеличения объемов продаж и повышение цены. Нужно выявить точку безубыточности для каждой категории товаров и расставить приоритеты [9].

Так же не стоит забывать про аварийные методы финансового оздоровления предприятия, например, ликвидация нерентабельного производства, сокращение персонала, реструктуризация кредиторской задолженности, разделения имущества предприятия на несколько отдельных компаний и подведение их к банкротству [3].

Таким образом, применение антикризисного финансового менеджмента, следует ввести в деятельность предприятия на постоянной основе, а не только в период кризиса, так как он позволяет диагностировать кризис на ранней стадии и обезопасить свое предприятие от надвигающейся угрозы.

Использованные источники:

1. Гумерова З.Ж., Исмагилова В.С. Антикризисное управление производственным предприятием в условиях курса на импортозамещение промышленной продукции // Татаркин А.И. – Уфа – Дрезден: Развитие регионов и предприятий в условиях глобализации, 2015. – 168-173 С.
2. Дивина Л.Э. Сущность, содержание, формы финансового менеджмента // Л.Э. Дивина. – Москва: науч. журнал «Educatio», 2015. - №3. – 59-61 С.
3. Евченко Я.Д. Особенности финансового менеджмента в условиях кризиса // Я.Д. Евченко. – Новосибирск: Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития, 2015. - №21. – 54-57 С.
4. Коваленко О.Г., Колачева Н.В. Теоретические основы финансового менеджмента // О.Г. Коваленко. – Нижегородская обл.: Вестник НГИЭИ, 2015. - №1. – 25-25 С.
5. Полувянова М.С. Аналитический обзор современных трактовок и сущности финансового менеджмента в России и за рубежом // М. С. Полувянова – Украина: Проблемы и пути совершенствования экономического механизма предпринимательской деятельности, 2013. – 45-49 С.
6. Суетин С.Н., Кещян В.Г., Богачева Д.А., Грушин М.Ю. Финансовый менеджмент в условиях кризисных явлений // С.Н. Суетин. – Пенза: Современные проблемы науки и образования, 2015 - №1. - 49-55 С.
7. Антикризисное управление / URL: http://www.2bz.ru/antikrizisnoe_upravlenie.html (дата обращения: 28.04.2016)
8. Кризис в России в 2015 году: прогнозы и последствия / URL: <http://timesnet.ru/magazine/12/5739> (дата обращения: 01.05.2016)
9. Финансовый менеджмент в условиях кризиса и банкротства организации / URL: <http://www.strategplann.ru/fm-v-uslovijah-krizisa/finansovyj->

*Тимофеева Ю.Н.
студент 2 курса*

*Сибирский государственный университет путей сообщения
Россия, г. Новосибирск*

ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ПРОСТРАНСТВА

Аннотация: Компания, которая стремится к эффективной работе своего предприятия, должна поддерживать техническое состояние производства, постоянно совершенствовать средства производства с целью оптимизации работы.

В работе будет рассмотрено существующее предприятие, проанализирована работа складского пространства, будут даны рекомендации по выявлению проблем, **оптимизации склада** и наведению порядка.

Ключевые слова: склад, логистика, дебаркадер, логистика

На любом предприятии часть площади обязательно отводится под склад, на котором происходит прием, выгрузка, хранение, переработка, погрузка и отправка грузов.

Самое главное правило эффективной работы склада – это правильно организованное всё складское пространство[3].



Схема №1. Иерархия управления предприятием.

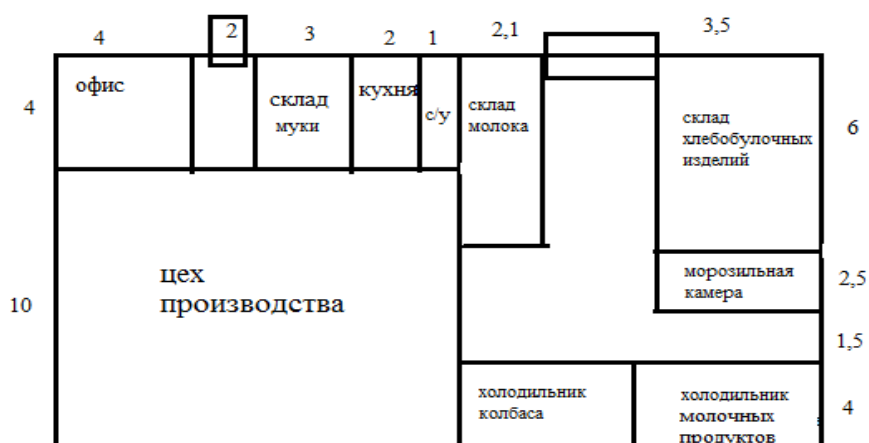


Схема №2. План производственного и складского помещения.

Оптимизация складского пространства проводится в три этапа.

Этап №1: Анализ склада и ресурсов на складе.

Для этого нужно определить, каково, состояние материальных ресурсов в настоящее время.

Для начала следует проанализировать:

- вид товара;
- количество товара;
- стоимость запаса товара в денежной единице;
- размер и количество поддонов;
- вес, высота и другие характеристики паллет и т.д[1].

Этап № 2: Оценить, как взаимодействуют работники склада с другими сотрудниками организации.

Слаженная работа сотрудников разных подразделений помогает поступлению бесперебойной нужной информации и непрерывного рабочего процесса.

Чтобы проанализировать психологический климат в организации, необходимо сделать следующее:

1. Провести опрос руководителей, работников склада с целью выяснения проблем и трудностей, возникающих при взаимодействии с другими отделами (бухгалтерия, производство, отдел продаж и т.д).
2. Установить зоны ответственности сотрудников за складскую логистику по всем видам товарных запасов.
3. Оценить, как влияет каждый отдел на потери производительности труда склада[2].

Этап № 3: Процесс работы на складе.

Важно оценить работы непрерывности производственного процесса. Это позволит понять как оперативно и организованно работает склад.

Необходимо взять во внимание следующее:

1. Параметры внешней и внутренней инфраструктуры. В

анализируемой компании, на складе одинаковый с улицей уровень пола. Эта ситуация делала невозможной мобильную отгрузку (загрузку) товара. Необходимая высота дебаркадера от 1000 до 1200 см. Также на складе разбитый и слабый пол, небольшая высота помещения (до 5 м). Плохо спланированные системы освещения также приводят к потерям производительности.

2. Все закоулки склада. Они, как правило, заняты неликвидами, упаковкой, старьем, остатками выставочных образцов продукции и прочими ненужными вещами. Много неликвидов появляется, если плохо налажены система учета и работа с возвратами и претензиями, а также если на складе нет ротации продукции (годная продукция стареет и становится неликвидом)[3].

3. На складе должны быть определенные зоны для хранения каждого вида продукции. Одна из применяемых на практике систем такова:

- зеленый цвет – проверенный и годный товар;
- желтый – неопределенный статус;
- красный – брак[1].

Чтобы удобнее было анализировать процессы улучшений, составляется план-график, в котором указывается сумма затрат на проведение улучшений работ по графику, и ответственных лиц.

предложения по улучшениям	важность выполнения	категория решения	результат работы с предложением
Составить расписание работы склада (время приёмки, отгрузки, комплектации)	(средняя)	организационное	 (принято)
Запретить приёмку некондиционного товара у поставщиков	(невысокая)	организационное	 (отклонено)
Выровнять пол на складе, засыпать щебнем	(высокая)	техническое	 (принято)
Ввести обозначения границ зон приёмки, комплектации некондиционного товара. Сделать разметку краской на полу	(низкая)	техническое	 (отклонено)

склада

Разобраться с
неликвидным,
некондиционным
товаром.

Сгруппировать
товар и принять
решения по его
уценке,
реализации или
утилизации

(средняя)



организационно
е



(принято)

Схема №3. План-график.

Для анализа и контроля улучшений необходимо проводить совещания с ответственными лицами и, чтобы убедиться в проделанной работе на практике, увидеть сам процесс выполнения или сделанную работу. Улучшения обязательно должны быть увязаны со стратегией логистики, принятой в компании.

Использованные источники:

1. Склад, Логистика, Управление, Анализ, Волгин В.В., 2009.
2. Йерун Питер ван ден Берг. Склад как конкурентное преимущество. – М.: Альпина Паблишер, 2016. – 336 с.
3. С.А.Таран. Как организовать склад. Практические рекомендации профессионала.- Издательство: 2008, Альфа-Пресс, Москва, 240с.

Толстова М. В.

студент

Мельникова Н.А.

студент

НГПУ им. К. Минина

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

В работе описана инновационная деятельность предприятия. Также рассматривается ее роль в организации предпринимательской деятельности и факторы ее внедрения. Описаны основные свойства инновации и ее формы. Также встает вопрос о необходимости управления инновационными рисками и управления ими.

Tolstova M. V., Melnikova N. A.

Students of Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University

MANAGEMENT OF INNOVATIONS IN BUSINESS ACTIVITY

Abstract

In work innovative activity of the enterprise is described. Also her role in

the organizations of business activity and factors of her introduction is considered. The main properties of an innovation and its form are described. Also there is a question of need of management of innovative risks and managements of them

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, инновации, предприятие, производство, конкуренция, научно-технический прогресс, прибыль, инновационные риски.

Keywords: business activity, innovations, enterprise, production, competition, scientific and technical progress, profit, innovative risks.

Мир не стоит на месте. Каждую минуту, хоть мы этого напрямую не замечаем, появляется что-то новое. Развивается инфраструктура городов, одни общественные явления сменяются другими, научно-технический прогресс приносит нам новые открытия и изобретения. Все это делает нашу жизнь динамичной, красочной, мобильной. Все новшества, которые приходят в обыденную жизнь человека, можно назвать инновациями.

Ранее, еще в XIX веке, инновации определяли как перенимание элементов одной культуры в другую. Но уже в XX веке в ходе развития научно-технического прогресса инновации стали изучать как отдельную научную отрасль и появилось само понятие «инновация». Сейчас этот термин трактуется как деятельность, направленная на создание чего-либо нового, на внедрение новых технологий и методов производства с целью удовлетворения человеческих потребностей. Также инновации призваны решать определенные цели предприятий, которые, в свою очередь, также создаются для удовлетворения потребностей людей. Таким образом, складывается круговорот из потребностей субъектов экономической деятельности и их реализацией, в котором двигателем развития являются инновации.

Окружающая нас действительность постоянно меняется. Меняются общественные устои, мода, различные предметы и средства жизнедеятельности. Чем современней устроен предмет, чем он технологичней, тем больше на него спрос. Для эффективной деятельности и получения большей прибыли предприятиям нужно учитывать этот факт и стараться также идти в ногу со временем. Основным механизмом, который подталкивает руководителей компании на внедрение инноваций, является конкуренция. Предприниматели первыми внедрившие инновацию в производство, неважно каким образом, будь то новейшей технологией или совершенно новым продуктом, смогут сократить издержки в деятельности и соответственно получить большую прибыль за счет выигрыша в цене перед другими компаниями, реализующими аналогичный товар на рынке.

Следует отметить, что инновации обладают определенными свойствами. Именно они обосновывают цель их создания. Во-первых, непременным свойством инновации является научно-техническая новизна. Невозможно создать что-то новое, без учета этого фактора, так как плоды

научно-технической революции окружают нас повсюду. Таким образом, инновации будут мотивирующим двигателем для развития самого научно-технического прогресса, так как чем больше они будут приносить прибыли, тем сильнее растет потребность в них. Во-вторых, это полезность. Бессмысленно внедрять то, что невозможно будет реализовать. Инновации должны быть производственно применимы и материально доступны. В-третьих, немаловажным свойством является прибыльность и коммерческая значимость. Этот аспект выявляет роль внедрения инновации в общем экономическом смысле, так как главная цель любой компании – это получение максимальной прибыли.

Предметом инновации в предпринимательской деятельности могут выступать любые новшества. В производство можно внедрить новые средства, это могут быть современные автоматизированные машины, станки, оборудование. Можно испытать новую технологию в производстве, либо новый метод деятельности какого-либо определенного этапа. Такие разработки когда-то принесли огромную прибыль и известность таким компаниям как «Ford», «ToyotaMotorCorporation». Также можно ввести новый прием контроля качества производимой продукции, оценки работы персонала, управления компании и т.п. Например, в «Сбербанке» с целью улучшения качества работы персонала и внедрения чего-либо нового в их деятельность создан специальный отдел, который принимает определенные пожелания и потребности сотрудников и по мере возможности внедряет их. Любой сотрудник может реализовать свои творческие идеи, обратившись в этот отдел, главное чтобы творческие способности сотрудников не выходили за рамки невозможного и нереального. Это способствует внедрению чего-то нового в повседневную рутинную работу сотрудников и мотивирует их на творческий лад.

Нельзя отрицать, что внедрение инноваций несет за собой и риски. Предпринимательская деятельность всегда связана с риском, так как невозможно предугадать, как обернется то или иное решение. Изменения, внедрение новшеств не всегда будут нести только положительный результат. Нужно взвесить все за и против, продумать различные исходные варианты, разработать пути решения той или иной ситуации, исследовать рынок, другими словами, разработать стратегический план. В нем необходимо расписать все возможные риски от внедрения инноваций и разработать ход действий в экстренных ситуациях. Особая роль при внедрении инноваций отводится управляющему сектору, так как от их решений зависит дальнейшая деятельность всей организации. В данном случае, руководителям компаний следует распланировать все шаги наперед, разработав разный вариант исхода событий, учитывая все критические ситуации и самые неблагоприятные риски. Самые распространенные риски, которые могут быть:

- Недостаток средств для внедрения инноваций;
- Маркетинговые риски;

- Нестабильность спроса на инновационный продукт;
- Ошибочный выбор стратегии внедрения инновации.

Таким образом, важность внедрения инноваций обоснована и определенно необходима. С одной стороны, они позволяют видоизменять производство и рыночную экономику, двигают конкуренцию и мотивируют предпринимателей на создание новейших продуктов в соответствии с нынешним состоянием общественного развития. С другой стороны, инновационная деятельность связана с риском, следовательно, организация инновационной деятельности требует специальной и профессиональной подготовки. Но, возможно, и это может принести пользу предпринимателям, так как у них будет возможность пересмотреть всю свою деятельность в целом и принести в нее какие-либо корректировки, позволяющие улучшить производство и увеличить доход.

Использованные источники:

1. Ивасенко А. Г. Инновационный менеджмент: учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, А. О. Сизова. – М.: КНОРУС, 2014. – 416 с. 9
2. Корнилова Т. В. Психология риска и принятия решений: Учеб.пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2013.
3. Лейбкинд А. Р., Рудник Б. Л. Моделирование организационных структур. – М.: Наука, 2014. – 143 с.
4. Синева Н.Л. Инновационный цикл в управлении инновационной деятельностью организации // Инновационные технологии управления. – Сборник статей по материалам II Всероссийской научно-практической конференции. Нижегородский государственный инженерно-педагогический университет им. К.Минина. Н.Новгород, 2015. С. 47-50.
5. Синева Н.Л. Управление инновационной деятельностью в системе менеджмента организации: учебно-методическое пособие. Н.Новгород. Мининский университет, 2015. - 81 с.
6. Экономика предприятия. / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Е.М. Купрякова. — М.; Бизнес и Банки, ЮНИТИ.— 2013.—С. 351.

*Толстова М. В.
студент*

*Мельникова Н.А.
студент*

НГПУ им. К. Минина

ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Аннотация

В данной статье рассматривается роль мотивации в управленческой деятельности образовательного учреждения. Встает вопрос о формах стимулирования педагогических работников и их труда. Аспект мотивации в образовательном учреждении имеет немаловажную роль и актуален, так как в современное время количество квалифицированных педагогов

уменьшается в связи с недостаточным стимулом к такому роду деятельности.

Ключевые слова: мотивация, педагог, образовательное учреждение, стимулирование, материальное поощрение, цель, педагогическая деятельность.

Tolstova M. V., Melnikova N. A.
Students of Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University
MOTIVATION IN EDUCATIONAL INSTITUTION

Abstract

In this article the motivation role in administrative activity of educational institution is considered. There is a question of forms of stimulation of pedagogical workers and their work. The aspect of motivation in educational institution has an important role and is actual as in modern time the number of the qualified teachers decreases in connection with insufficient incentive to such kind of activity.

Keywords: motivation, teacher, educational institution, stimulation, material encouragement, purpose, pedagogical activity.

Мотивация- процесс побуждения человека к каким-либо действиям посредством поставленных целей.[1] Именно удачная мотивация обуславливает эффективность управления. Мотивация является одним из важнейших компонентов педагогической деятельности. Мотивировать необходимо как преподавателей, так и обучающихся, так как это может стать эффективным рычагом и двигателем развития всего образовательного учреждения.

Внешние воздействия на человека приводят к конкретным мотивам, которые побуждают человека к достижению высокого результата. Немаловажно знать то, какие мотивы могут направить на необходимые действия, а также найти способ вызвать эти мотивы. Несомненно, достаточно актуальны вопросы мотивации труда преподавателей в современном динамичном обществе, когда постоянно меняются федеральные образовательные стандарты, учебные планы и вся система образования в России. Нельзя ожидать качественного и эффективного результата от труда, когда конкретно не сформулированы цели педагогической деятельности, и преподаватель не имеет ясного понимания того, зачем он работает, когда его деятельность не оценивается как общественно важная и, конечно, когда его деятельность не приносит справедливого и стоящего вознаграждения.

Особое внимание стоит направить на усиление и даже ограничение мотивов. Хотя к этому и придется приложить большие усилия, но это, как правило, повышает уровень мотивирования педагогов. Мотивы побуждаются стимулами, такими как, действия работников, компенсации, поощрения. Человек неосознанно реагирует на стимуляцию действий какими-либо вещами, которые он желает приобрести или получить за его действия.

Иногда возможен и сознательный контроль.

Каждый человек абсолютно по-разному реагирует на стимулы. Так, одному человеку хочется пробиться вверх, он даже готов работать сверх нормы, тратить свое здоровье, лишь бы достигнуть определенной ступени, а другому работать равномерно, никуда не сдвигаясь, лишь бы все было по полочкам, а третьему нужен лишь высокий доход. Многие преподаватели всю душу вкладывают в свою педагогическую деятельность, стараются проработать с каждым обучающимся индивидуально, придумывают постоянно какие-либо новые технологии и методы обучения в целях улучшения качества передачи знаний. Но, к сожалению, зачастую их труд не оценивается ни обучающимися, ни руководством, и у преподавателей падают руки, и пропадает интерес на творческую активность. Следовательно, очень важно подобрать правильные методы стимулирования и поощрения труда преподавателей.

Процесс стимулирования имеет разные формы, и самое распространенное из них является материальное стимулирование. Но важно помнить, что нельзя ставить в приоритеты только материальные ценности, потому что цели и потребности у человека разнообразны. С уверенностью можно сказать, что руководители образовательных учреждений преувеличивают влияние на положительный результат работы большинства педагогов уровня заработной платы среди других стимулов. Причем, до 80% руководителей уверены, что в настоящее время стимулирующая часть в новой системе оплаты труда является главным мотивирующим двигателем педагогической деятельности. Эти представления базируются на традициях классического рационалистического подхода к управлению Ф. Тейлора и А. Файоля, которые определяли денежное вознаграждение как наиболее желаемое для работника.[2] На самом деле это не так, не только экономические стимулы являются важными для педагогов, для них также важно признание и уважение их труда. Нельзя говорить, что материальная мотивация является исчерпывающим фактором эффективности труда. Тем более, что в образовательном учреждении, где форма управления педагогическим коллективом обусловлена творческим характером работы, повышенными нагрузками на эмоциональную составляющую, высокой степенью коммуникации.

Для поощрения сотрудников, а также для привлечения молодых специалистов в педагогическую деятельность, наиболее приемлемы варианты, которые выполняют больше психологическую задачу и могут оказаться полезными. К таким вариантам можно отнести, например, путевку в санаторий, бесплатное посещение бассейна, дополнительные премии за творческую активность, льготные проездные и медицинские услуги в дорогих клиниках и т.п. [3]

Одинаковую работу люди способны делать, затрачивая разные усилия. Ведь, кому-то важен денежный гонорар, кому-то одобрение сотрудников, кому-то продвижение по карьерной лестнице, а кому-то качество

проделанной работы. Говоря о стимулах в образовательном процессе, несомненно стоит уточнить насколько важен и нелегок труд преподавателей. Соответственно, важно уметь подобрать должные способы оценки их труда, например, кроме материального вознаграждения, можно общественно вознаградить их труд каким-либо благодарственным письмом, причем не только со стороны руководства, но и со стороны обучающихся.

Очень важно уметь оценивать направленность действий каждого работника, потому что каждый человек способен к должному выполнению своей работы, мотивируясь моральными или материальными стимулами. Но не менее важно умение управлять и направлять действия на осуществление поставленных целей[4].

Мотивацию можно также понимать, как совокупность сил, которые подталкивают человека к действиям, направленным на профессиональную деятельность, прикладывая при этом настойчивость и целеустремленность. Внутреннюю мотивацию человек сам себе задает, сам подталкивает себя же к делу, стремится добиться желаемого, такую мотивацию можно считать более сильной и действенной, потому что она встречается не так часто, но если человек мотивирован изнутри, то свернуть его уже невозможно. Внешняя же мотивация, задаваемая какими-либо внешними процессами мотивирования, такими как заработная плата или всевозможные распоряжения, поощрения, действует не с такой силой, но встречается гораздо чаще. Скорее всего, это из-за превышения материальных ценностей, гонкой за большими деньгами и статусом.

Но нет четкого разделения между внешними и внутренними мотивациями. Скорее, они перекликаются или даже порождают одна другую. Так, если дается толчок извне, то человек может поставить это личным приоритетом. Следует принять во внимание то, что при управлении мотивациями нужно опираться на внешнюю мотивацию, но не забывать и о внутренней, ведь именно она более сильная.

Мотивация имеет огромное влияние на исполнение работниками профессиональных обязанностей. Но зачастую, конечный результат может быть не столь удачен у мотивированного человека, чем у человека без мотивации, причиной тому степень квалификации, способности и т.д. Этот разрыв является серьезной управленческой проблемой. Ведь высок риск демотивировать работников, которые не добились нужного результата, хотя приложили к этому все свои силы, а получить вознаграждение можно лишь за результат.

Использованные источники:

1. Яшкова Е.В., Синева Н.Л. Разработка внутрифирменных социальных программ в системе управления персоналом Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49061>
2. Арутюнов В.В., Волковыский И.В., Кадария Ф.Д., Шепелев Е.М. Управление персоналом. -Ростов-на-Дону: Феникс, 2011. – 448 с.;

3.Зинченко Г.П. Социология управления. - Ростов-на-Дону: Феникс, 2014. – 268 с.

4.Современный менеджер: формирование, становление, развитие: монография // Крупица В.В, Яшкова Е.В., Синева Н.Л., Сибирякова Л.В., Хозерова Т.П., Н.Новгород: ВГИПУ, 2011. – 332 с.

Толстова М. В.

студент

Мельникова Н.А.

студент

НГПУ им. К. Минина

БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ

Аннотация

В работе описана такая актуальная проблема как безработица среди молодежи. Данная проблема негативно влияет на экономическое и социальное устройство всей страны, порождает новые немаловажные проблемы. Также встает вопрос о причинах молодежной безработицы и последствиях данного вопроса. Авторами предложены варианты управления данной проблемой и разрабатываются пути искоренения безработицы среди молодежи.

Tolstova M. V., Melnikova N. A.

Students of Minin Nizhny Novgorod State Pedagogical University

UNEMPLOYMENT OF YOUTH

Abstract

In work such actual problem as unemployment among youth is described. This problem negatively influences the economic and social device of all country, generates new important problems. Also there is a question of the reasons of youth unemployment and consequences of the matter. Authors have offered options of management of this problem and ways of eradication of unemployment among youth are developed.

Ключевые слова: безработица, молодежь, проблема, экономика, социальный слой, трудоустройство, вакансии.

Keywords: unemployment, youth, problem, economy, social group, employment, vacancies.

Молодежь – это особая социальная группа людей, отличающаяся от других общественных слоев тем, что они более энергичны, обучаемы, талантливы и работоспособны. Общество предоставляет молодежи возможности социального становления, предоставляет льготы и трудовые места, где любой молодой человек может показать себя, внести свой вклад в работу той или иной компании. Но, к сожалению, безработица среди молодежи с каждым годом все растет и растет.

Высокий показатель безработицы среди молодых людей – это огромная потеря для всего экономического сектора. Так как большая часть трудоспособного населения впустую тратит время и энергию. Сама по себе

безработица является постоянным предметом внимания, а безработица среди молодежи – это еще более глубокая и острая проблема. Ситуация, постепенно складывающаяся на рынке труда относительно молодого населения страны, имеет тенденции к ухудшению и является достаточно актуальной проблемой.

В целом, самая главная причина того, что молодые специалисты и трудоспособное население не могут найти работу, связана с тем, что работодатели ужесточают условия приема на работу. Во-первых, шансы на получение высокооплачиваемой должности больше у тех, у кого имеется неплохой опыт работы за плечами. А как получить данный опыт, если на работу берут только с опытом, не понятно. В данной ситуации получается некий замкнутый круг, в котором опыт является эффективной траекторией к получению должности, но чтобы получить данный опыт, опять-таки нужно устраиваться на работу, где тоже нужен опыт. Во-вторых, это наличие высшего образования. Высшее образование дает возможность получить большую зарплату. Но, к сожалению, в данном аспекте тоже есть противоречие. Не каждый может получить высшее образование в силу того, что бюджетных мест на обучение мало, а оплачивать образование могут не все.

Также, следует отметить, что государство предоставляет места через специализированные центры занятости. Но данные вакансии, зачастую низкооплачиваемы и не престижны, поэтому молодежь не сильно рвется устраиваться на данные должности.

Последствия молодежной безработицы слишком пагубны не только для экономики страны, но и социальной стабильности. Усугубляется криминогенная ситуация в стране: от безысходности люди идут на преступления, кражи, ограбления; также развивается алкоголизм и наркомания, среди молодежи это наиболее распространенный аспект, так как молодые люди характеризуются психологической нестабильностью. Увеличивается количество бедных людей, а следственно молодые семьи распадаются, увеличивается количество разводов, аборт, детей-сирот и т.д. Как видно, последствия безработицы слишком глобальны для страны, они охватывают многие стороны жизни людей, и данная проблема порождает новые проблемы, не менее важные и острые.

К сожалению, население почти не знакомо с путями поиска работы. Помимо этого, путей этих крайне недостаточно на рынке труда. Решить проблему молодежной безработицы можно несколькими путями. Первым будет заключение договоров между работодателями и учебными заведениями. Выпускники будут точно уверены, что их профессия точно востребована и без работы они не останутся. Вторым – создание глобальных информационных систем, в которых будут созданы группы требуемых вакансий. Третьим – возможность уже на рабочем месте переквалифицироваться на требуемую профессию. За время обучения в ВУЗах студенты социально развиваются, что в дальнейшем помогает им

приспосабливаться к особенностям других профессий.

Необходимо регулярно проводить ярмарки вакансий, чтобы заинтересованные в работе визуально ознакомились сразу с несколькими работодателями. Также необходимо правильно составить резюме, показать себя с выигрышной стороны.

Итак, путей решения безработицы молодежи много, нужно лишь усерднее взяться за эту проблему, прежде всего, привлекая самих работодателей.

Использованные источники:

1. Багаев В. Занятость молодежи - задача государственная //Человек и труд. - 2013. - №12. с.45-46.
2. Гордон Л.А. Клопов Э.В. Социальная эффективность и структура безработицы в России// Социс. – 2010 - №1 С. 24-34
3. Карпов. А. Л. Молодежь на рынке труда: интересы, отраслевое распределение, конкурентоспособность // Вест. Омского университета. Сер.: Экономика. - 2014. - 271с.
4. Лещинская Г. Молодежный рынок труда// «Экономист», №8, 2015г., с.64
5. Яшкова Е.В., Синева Н.Л. Разработка внутрифирменных социальных программ в системе управления персоналом Современные научные исследования и инновации. 2015. № 3 [Электронный ресурс]. URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49061>

*Угрюмова С.Н., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономика и менеджмент»

Бучкова А.А.

магистрант, 1 курс, гр. ИМЗМО 11

факультет «Инновационный бизнес и менеджмент»

Донской государственный технический университет

Россия, г. Ростов-на-Дону

СТРАТЕГИЯ МОТИВАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Аннотация. Статья посвящена исследованию особенностей формирования мотивации в системе управления персоналом с учетом стратегического развития организации, проведен анализ форм мотивации в управлении персоналом с позиций стратегического мотивационного влияния на удовлетворенность сотрудников.

Ключевые слова: мотивация, управление персоналом, удовлетворение потребностей, стратегическая система мотивации.

Abstract: The article investigates the peculiarities of formation of motivation in the system of human resource management from the standpoint of strategic development of the organization, the analysis of forms of motivation in personnel management from the standpoint of strategic motivational effect on

employee satisfaction.

Key words: motivation, personnel management, the needs , the strategic incentives.

В условиях рыночной экономики вопросы мотивации трудового фактора производства являются актуальными и важными, поскольку от того, насколько удовлетворены сотрудники работой и условиями труда, зависит успешное развитие и конкурентоспособность субъекта хозяйствования. Построение стратегии мотивации, целостно воспринимаемой всем трудовым коллективом, означает наличие соответствующей корпоративной политики и процедур мотивации. Мотивация персонала является ключевым элементом в организации труда, поэтому, стратегический подход к этому элементу является особенно важным, так как дает возможность повысить эффективность управления бизнес-процесса предприятия в целом.

Под термином «мотивация» понимается совокупность побудительных сил человеческой деятельности, как осознаваемых, так и не осознаваемых самим человеком [1]. Итак, мотивация – наличие в человеке особых движущих сил, побуждающих его к деятельности, это процесс, берущий начало с физиологической или психологической потребности, которая активизирует поведение, направленное на достижение определенной цели или вознаграждения. Таким образом, потребности формируют побуждения, нацеленные на получение вознаграждения, в чем и заключена основа мотивации, напрямую связанная с таким понятием, как потребность. В этой связи на неудовлетворение своих потребностей работники организации вынуждены реагировать соответствующим образом: несвоевременная выплата оплаты труда или несоблюдение трудового законодательства являются причинами низкого уровня качества произведенных работ или услуг, нарушений трудовой дисциплины, текучести персонала. Недостаточное внимание к реализации удовлетворения потребностей привлекаемого персонала, обусловленное экономией денежных средств на нужды развития человеческих ресурсов, может стать причиной уменьшения масштабов производства или полной ликвидации бизнеса, что подтверждает актуальность рассматриваемых вопросов в данной работе.

Учитывая, что удовлетворение потребностей персонала в краткосрочном периоде является сложной задачей, в менеджменте современного этапа развития экономических отношений все более востребованным становится стратегический подход, подразумевающий долгосрочное управление мотивацией сотрудников. Возникает необходимость в определении стратегических целей и задач по работе с потребностями и нуждами персонала.

Недостаточная мотивация персонала в системе управления, имеющая систематический характер, оказывает негативное влияние на успешное развитие бизнес-процесса. Констатируем, что мотивация работающих на достижение эффективных результатов не может быть изолирована от задачи развивать бизнес-процесс в долгосрочной перспективе. В условиях

кризисных явлений в большинстве организаций могут быть проблемы не только как сократить операционные расходы компании, но и как мотивировать работников к продуктивной деятельности в новых реалиях. Ни одна система управления не может считаться успешной, если не будет разработана эффективная система мотивации, побуждающая конкретного сотрудника и коллектив в целом к достижению личных и общих целей.

Отметим, что в организации существует целый ряд функциональных стратегий в таких областях, как производство, финансы, маркетинг, персонал, инновации и информационные технологии, которые отражают жизненно важные направления деятельности организации.

Цель стратегии мотивации и стимулирования труда – достижение и закрепление постоянных конкурентных преимуществ организации за счет развития и поддержания высоких количественных и качественных результатов трудовой деятельности персонала, основанных на их личной заинтересованности и творческой инициативе [2]. Разработка стратегии мотивации позволит достичь организации корпоративных целей за счет:

- развития организационной культуры;
- формализации организационных ценностей;
- обеспечения справедливого и понятного состава всех положений системы мотивации и стимулирования труда персонала;
- полной взаимосвязи стратегии, корпоративной политики и процедур мотивации и стимулирования труда;
- развития твердой ориентации на достижение высоких уровней эффективности всей организации.

Наиболее эффективной считается такая система мотивации, при которой в соответствии с возможностями компании и потребностями сотрудников разработаны и реализуются разнообразные формы мотивации [3]. Рассмотрим и обобщим в таблице 1 варианты форм мотивации с учетом особенностей стратегического мотивационного влияния на удовлетворенность работников.

Таблица 1 – Анализ форм мотивации в управлении персоналом	
Наименование формы	Особенности стратегического мотивационного влияния на удовлетворенность
Базовый оклад (постоянная часть)	Удовлетворение материальных потребностей, повышение профессионализма в работе, удовлетворение потребности в самоутверждении
Стимулирующие надбавки и доплаты	Удовлетворение материальных и социальных потребностей, включающих признание и уважение; способствуют улучшению индивидуальных и коллективных результатов труда
Премии (переменная часть)	Удовлетворение потребности в справедливости, повышение лояльности к системе управления организацией
Компенсационные выплаты	Удовлетворение материальных потребностей, выполнение более ответственных поручений и заданий в рамках функциональных обязанностей

Социальный пакет Удовлетворение материальных потребностей, нужд и потребностей в стабильности, безопасности, в признании и уважении, повышение доверия к руководству организации.

Конечная цель заключается в разработке общей концепции стратегии мотивации персонала организации, с подробным раскрытием содержания ее положений и их возможное оформление в программу или положение. Мониторинг и совершенствование стратегии мотивации в организации должен проводиться систематически. Практика деятельности организаций показывает, что принципиальное изменение стратегических ориентиров необходимо проводить с интервалами не менее 5-6 лет.

Таким образом, разработка и реализация стратегии мотивации для субъекта хозяйствования – это эволюционный процесс, так как любая стратегия может и должна корректироваться в процессе реализации общих целей, с учетом новых требований постоянно изменяющейся внешней среды. Стратегия мотивации в современных условиях должна рассматриваться как функциональная стратегия организации, так как эффективное использование высококачественного потенциала персонала является для предприятия главным фактором успеха в конкурентной борьбе в долгосрочном развитии, с учетом возрастания именно человеческого фактора в стратегической перспективе.

Использованные источники:

1. Дементьева А.Г., Соколова М.И. Управление персоналом: Учебник - Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России. - М.: Магистр, 2011. - 287 с.
2. Кулагин О. А. Как разработать систему стимулирования персонала. [Электронный ресурс] - Режим доступа. - URL:<http://www.b-seminar.ru/article/show/337.htm>
3. Митрофанова Е.А. Развитие системы мотивации и стимулирования трудовой деятельности персонала организации: теория, методология, практика. – Автореф. дис... д-ра экон. наук. – М.: ГОУ ВПО ГУУ, 2008. – 40с.

Хань Т.Ф.
студент 3 курса
факультет «Менеджмент»
Абалакина Т. В., к.э.н.
научный руководитель, доцент
кафедра «Финансовый менеджмент»
Финансовый университет при Правительстве Российской
Федерации
Россия, г. Москва

**ФАКТОРИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК
ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

В статье рассматривается проблема развития факторинга в России как способа финансирования малого и среднего бизнеса, альтернативного кредитованию. Определены преимущества факторинга. Проанализированы динамика рынка кредитования малого и среднего бизнеса, а также рынка факторинга в данном сегменте и изменение его клиентской базы за 2013-2015 гг. Рассмотрены перспективные факторинговые сделки и определены проблемные аспекты развития рынка факторинга в России.

Ключевые слова: факторинг, кредитование, малый и средний бизнес, дебиторская задолженность, факторинговая сделка.

Tatyana Khan
student
3 course, faculty 'Management'
Russia, Moscow
Scientific adviser: Tatyana Abalagina
Candidate of Economics, Associate Professor
Associate Professor of the Department of 'Financial Management'
Financial University under the Government of the Russian Federation
FACTORING AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF FUNDING
SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

The article considers the problem of development of factoring in Russia as an alternative source of funding small and medium-sized enterprises apart from bank lending. The factoring advantages are defined. The article analyzes dynamics in the small and medium-sized enterprises lending market, dynamics in the small and medium-sized enterprises factoring market and the change in its customer base for the period of 2013-2015. Promising factoring transactions are considered. Problematic aspects of factoring market development in Russia are defined.

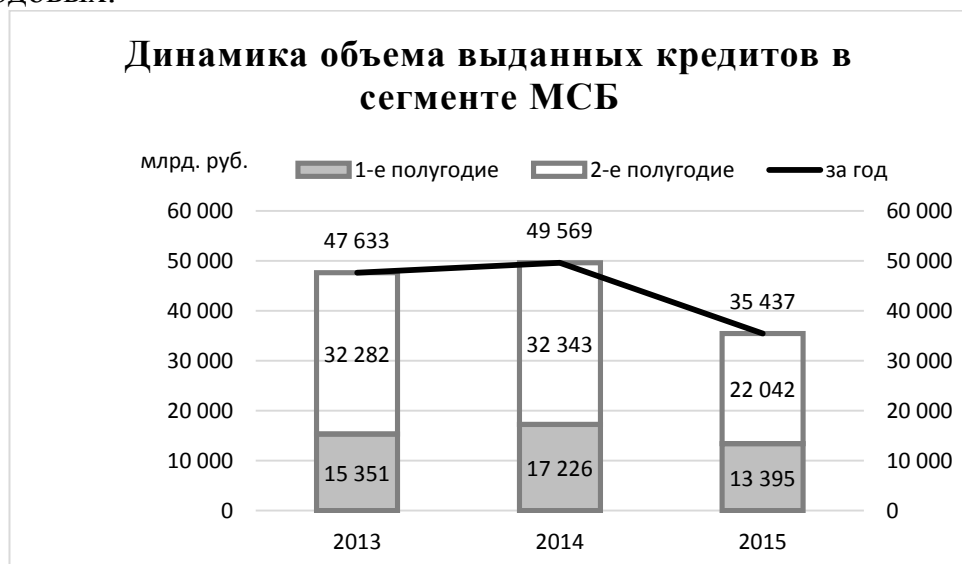
Keywords: factoring, lending, small and medium-sized enterprises, accounts receivable, factoring transaction.

Для предприятий малого и среднего бизнеса особенно важно планировать свои денежные потоки, повышать ликвидность и оборачиваемость дебиторской задолженности, минимизировать риски, связанные с отсрочкой платежа. Это обуславливает популярность

факторинга – переуступки права требования дебиторской задолженности посреднику – фактору, который в сжатые сроки перечисляет, как правило, 70–90% от суммы сделки после предоставления необходимых документов об отгрузке товара или выполнении работ, услуг (накладных, актов приема-передачи и т. д.) [1]. Этот вид посредничества является одним из приоритетных пунктов Стратегии развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации на период до 2030 года.

Главные преимущества факторинга перед банковским кредитованием состоит в том, что он не требует залога, и, не неся с собой кредитную нагрузку, не ухудшает баланс и инвестиционную привлекательность компании. Посредник по договору факторинга может взять на себя ведение документации и контроль за поступлением платежей, тем самым освободив предприятие от администрирования дебиторской задолженности. Основной недостаток факторинга – высокая цена данного способа финансирования. Как правило, она выше, чем стоимость кредита на сравнимую сумму.

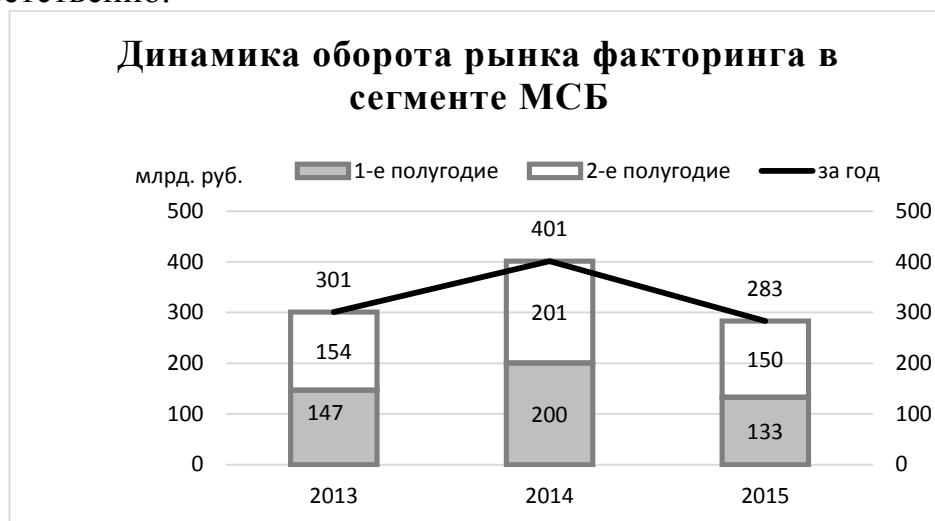
Однако в условиях кризиса банки снизили объемы выдачи кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ) в условиях роста просроченной задолженности субъектов МСБ, а ставки на кредитные деньги повысились. Общий объем кредитов, предоставленных субъектам МСБ в России, снизился на 29% в 2015 г. и составил 35,4 трлн. руб., а среднегодовой темп прироста за 2013-2015 гг. отрицателен и равен -10% [4]. В целом по рынку, просроченная задолженность выросла с начала года – на 2%. Ставка по кредиту для субъектов МСБ варьируется от 14,5% до 19%, в среднем составляет 17,5% годовых, тогда как западные компании кредитуются под 3-5% годовых.



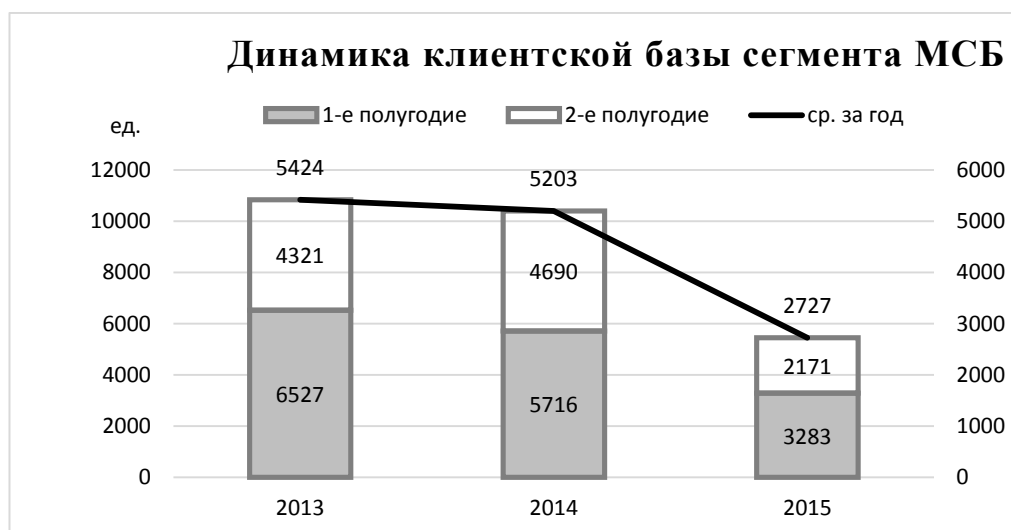
Если в докризисные 2005–2008 и посткризисные 2010–2011 гг. предприниматели брали ссуды с целью открытия и дальнейшего расширения бизнеса, то сейчас они это делают в основном для рефинансирования кредитов, взятых в 2011–2013 гг., когда происходил подъем экономики и рост продаж. В настоящее время предприниматели предпочитают отказаться от кредитов, пересмотрев структуру бизнеса. Когда в 2014 г. основатель

лапшичной «Doodles» вместе с деловыми партнерами собирался получить 2 млн руб. в кредит для инвестирования в книжное издательство, бизнесменам отказали в оформлении кредита на юридическое лицо, несмотря на то, что у фирмы имелся товарный остаток на 20 млн руб. Банк предложил бизнесмену оформить кредит на себя как на физическое лицо, на что он согласился, однако ставка составила уже не 14%, а 20%. Банки придерживаются той позиции, что при кредитовании субъектов МСБ взыскать долг с физического лица легче, в т. ч. с участием коллекторов, чем с обанкротившейся фирмы. Факторинг является ключевым инструментом финансирования экономической деятельности МСБ во время кризиса, он способен смягчить его последствия, связанные с уходом многих банков с рынка.

По данным АФК, оборот факторинга в сегменте МСБ снизился на 29% в 2015 г. и составил 283 млрд. руб., среднегодовой темп прироста за 2013-2015 гг. равен -1% [3]. Уход с публичного рынка компании «Лайф Факторинг» в 2014 г. сказался на отрицательной динамике. Для 2-го полугодия финансового года характерен сезонный всплеск интереса к факторингу со стороны клиентов: январь и летние месяцы характеризуются снижением деловой активности в связи с новогодними праздниками и периодом отпусков, на осень и конец года приходится пик активности по привлечению новых клиентов. Что касается доли сегмента МСБ в обороте факторинга, то за 2013, 2014 и 2015 гг. она составила 16%, 20% и 15% соответственно.



В 2015 г. факторинговыми услугами воспользовались в среднем 2,7 тыс. компаний МСБ. Клиентская база в сегменте МСБ снизилась на 48% по сравнению с предыдущим годом, ее среднегодовой темп прироста за 2013-2015 гг. отрицателен и составляет -21%. Что касается доли предприятий МСП в клиентской базе факторов за 2013, 2014 и 2015 гг., она составила 63%, 58% и 49% соответственно [3].



Факторинг позволяет компаниям-поставщикам поддерживать хорошие отношения с покупателями, которым не приходится отвлекать денежные средства из оборота. Поставщики получают возможность активно увеличивать объемы продаж и выходить на новые рынки [1].

Одна из крупнейших компаний по предоставлению факторинговых услуг «ВТБ Факторинг» сотрудничает с ключевым игроком рыбопромышленной отрасли Дальнего Востока – «Тымлатским рыбокомбинатом. С 2015 г. у комбината возникла потребность в увеличении финансирования в 2 раза до 150 млн. рублей. Дебитором комбината выступает официальный дистрибьютор, который занимается реализацией продукции в центральной части страны. Использование факторинга позволяет стимулировать производство импортозамещающих товаров, поддерживая национальные интересы. Комбинат будет иметь отличную от кредитования схему денежных потоков: притоки будут равномерно распределены во времени и составят поступления от продаж и сумму уступленной дебиторской задолженности за вычетом стоимости факторинговых услуг. В случае взятия кредита вероятность наступления риска неплатежеспособности была бы высокой, поскольку притоки в связи с поступлениями средств от реализации продукции существенно изменялись бы вследствие сезонности производства, а платежи по кредиту имели бы фиксированный размер. Факторинговые услуги позволяют предприятиям пищевой отрасли увеличивать поставки своей продукции в крупнейшие федеральные торговые сети «Пятерочка», «Перекресток», «Ашан» и др., а также наращивать объемы продаж, повышать гибкость ценообразования, включая проведение промоакций и предложения привлекательных цен на определенные товары. Факторинговое финансирование поступает пропорционально продажам. Оно не создает условия для выхода за рамки реальных возможностей, поэтому в отличие от кредитования, является малоэффективным при решении задач развития производства или выхода из финансовых затруднений.

«ВТБ Факторинг» собирается применить нетрадиционную

факторинговую схему в отношении «УАЗа»: факторинговая компания будет выкупать автомобили и оставаться их собственником. Автоцентры после продажи автотехники будут рассчитываться с фактором, стоимость услуг которого составит значение ключевой ставки ЦБ – 11%, что меньше стоимости краткосрочного кредитования. Планируется поставлять до 50 тыс. автомобилей в год дилерам по факторинговой схеме, что составит до 350 тыс. машин и 200 млрд руб. за 7 лет [5]. Данная схема поддержит дилерскую сеть «УАЗа», которая испытывает серьезные проблемы с привлечением кредитных средств для финансирования торгового оборота.

Кризисные явления на российском рынке факторинга обусловлены ограниченными возможностями факторов по привлечению новых ресурсов, ощутимым ростом их стоимости, а также ухудшением финансового состояния клиентов и дебиторов [2]. По мнению автора, АФК необходимо разработать эффективные механизмы рефинансирования как в рамках системы межбанковского кредитования, так и через внешние источники. Факторам также следует усовершенствовать систему риск-менеджмента, в т. ч. повысить квалификацию сотрудников, чтобы эффективно управлять факторинговым портфелем, диверсифицируя его риски и оптимизируя его структуру. Также важно повышать осведомленность потенциальных клиентов о факторинге, разрабатывать нестандартные факторинговые схемы с учетом особенностей клиентов.

Таким образом, факторинг является эффективным способом финансирования предприятий малого и среднего бизнеса. Факторинг позволяет компаниям-поставщикам укрепить свое положение в конкурентной среде, поскольку предоставление клиентам длительной отсрочки платежа в современных условиях является весомым конкурентным преимуществом. На российском рынке факторинга наблюдается падение оборота с 2015 г., что вызвано кризисными явлениями в экономике и уходом с рынка крупных игроков. В целях улучшения сложившейся ситуации факторинговым компаниям следует искать и создавать более выгодные источники финансирования своей деятельности, а также проводить эффективное управление факторинговым портфелем. На фоне снижения объемов кредитования малого и среднего бизнеса и роста его стоимости факторинг остается перспективным источником финансирования малого и среднего предпринимательства.

Использованные источники:

1. Абалакина Т.В. Факторинг как современный инструмент управления дебиторской задолженностью / Т.В. Абалакина // Сборник материалов X Международной научной конференции «Инновационное развитие общества: условия, противоречия, приоритеты» / Московский университет им. С.Ю. Витте. – М.: Изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2014. Ч.2. – 396 с.
2. Кризис факторинга или факторинг в кризис – ВАНДЕРБИЛЬД. – 2009. – №4.

3. Ассоциация факторинговых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asfact.ru> – Аналитика. – (Дата обращения: 25.03.2016).
4. Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru – Статистика. – (Дата обращения: 25.03.2016).
5. Факторинг ПРО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factoringpro.ru> – ВТБ пересаживается на «УАЗы». – (Дата обращения: 30.03.2016).

Цикунова А.И.
студент 1 курса магистратуры
направление «Стратегическое управление персоналом
организации»
Институт экономики и предпринимательства
Национальный исследовательский Нижегородский
государственный университет им. Н.И. Лобачевского»
Россия, г. Нижний Новгород

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ

В статье рассматривается система мотивации сотрудников в отделе по работе с клиентами в организации, ее положительные стороны и недостатки, а также предлагаются пути ее усовершенствования путем применения материальных и нематериальных методов стимулирования. В статье предлагается способ анализа существующей ситуации использования трудовых ресурсов на предприятии, а также практический метод стимулирования сотрудников.

Ключевые слова: мотивация, стимулирование, персонал, организация, материальное стимулирование, нематериальное стимулирование.

IMPROVING THE SYSTEM OF MOTIVATION OF EMPLOYEES IN ORGANIZATION MANAGEMENT IN RUSSIA.

The article considers the system of motivation of employees in the Department on work with clients in organization. It discusses the advantages and disadvantages, and suggest ways to improve it by applying material and non-material methods of stimulation. The paper proposes a method of analysis of the current situation of the use of labor resources in the enterprise, as well as a practical method of encouraging employees.

Key words: motivation, stimulation, the personnel, organization, financial incentives, moral incentives

Рассматривая данную проблему, необходимо сказать, что продуктивность деятельности предприятия во многом складывается из эффективности использования различных факторов производства, одним из которых является труд. А эффективность трудовой деятельности определяется мотивацией и стимулированием персонала. Мотивация сотрудников занимает одно из центральных мест в управлении персоналом.

Поэтому каждый руководитель должен обращать особое внимание на удовлетворенность своих подчиненных. Правильно сформированная система мотивации труда может принести благополучие и эффективность работы в компании, в то время как разобщенность коллектива может принести одни убытки.

Постановка проблемы – проблемы мотивации работников предприятий любых форм собственности, всегда были и остаются по сей день наиболее актуальными. На данный момент многие предприятия упускают из виду такой вид ресурсов как люди, не занимаются проблемами управления персоналом, разработки системы мотивации и стимулирования труда, эффективного использования трудового потенциала работников, в следствии чего показатели деятельности их организации не выходят на должный уровень. В то время как только довольный и заинтересованный в своей работе сотрудник будет добросовестно трудиться на благо своей компании.

Объектом исследования является система мотивации сотрудников международной компании в России.

Предметом исследования является усовершенствование системы мотивации в организации на основе улучшения мотивационной программы и внедрения эффективного механизма стимулирования труда.

Актуальность темы состоит в том, что в российском обществе большинство организаций не обращают внимание на данный аспект их деятельности, в то время как от эффективной системы мотивации зависит не только повышение социальной и творческой активности работника, но и конечные результаты деятельности предприятий. Ведь люди, которые осознают смысл своей деятельности и стремятся к достижению целей организации, могут рассчитывать на получение высоких результатов.

Целью научной статьи разработка рекомендаций по совершенствованию управления организацией, используя наиболее эффективную систему мотивации и стимулирования персонала.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие **задачи**:

- анализ и выявление существующих проблем в системе мотивации сотрудников в организации;
- разработка рекомендаций по ее усовершенствованию для улучшения деятельности предприятия;

Проблема мотивации напрямую связана с вопросом управления персоналом. Без эффективного управления невозможно успешное функционирование и развитие предприятия. Управление – это самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение намеченных целей путем рационального использования материальных и трудовых ресурсов [9, с.127].

Постепенно, по мере развития общества, развивался и подход к мотивации и стимулированию сотрудников в организации. Анри Файоль

старался взглянуть на предприятие в более широком смысле, он хотел выделить общие характеристики и закономерности его функционирования. Его целью было создание универсальных принципов управления. Данные принципы затрагивали два основных аспекта: материальный и социальный.

Первый включает труд, средства и предметы труда в их совокупности; второй – отношения людей в процессе труда, которые и стали предметом исследования Файоля [4, с.306].

Таким образом, обычно существенные виды управленческой деятельности объединяют в несколько категорий, а именно процесс управления состоит из функций планирование, организации, мотивации и контроля и двух связующих функций – принятие решения и коммуникация для согласования базовых категорий (рис.1).

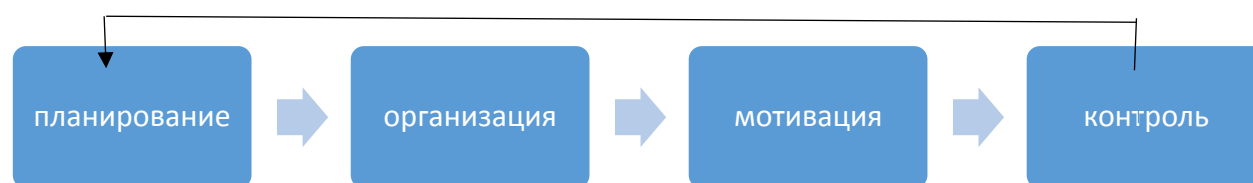


Рис.1. Функция управления

Из этого следует, что мотивация является одной из функций управления. Ее главная задача является в том, чтобы работники предприятия, имея при этом хорошее стимулирование, выполняли работу в соответствии с делегированными им обязанностями и согласовываясь с планом. Поэтому, управление мотивацией и стимулированием персонала является одной из составляющих эффективности управления персоналом, под которой понимается отношение степени достижения целей организации и целей сотрудников с затратами на персонал [4, с.80-83]. Но для того, чтобы правильно и грамотно определить какие методы стимулирования необходимо применять на предприятии, прежде всего нужно понять, какая организационная структура осуществляется в данной организации.

Возьмем крупную международную компанию, внесенную в государственный реестр предприятий, которая является по своему юридическому статусу предприятием с организационно-правовой формой – общество с ограниченной ответственностью [1].

Организационная структура компании является функциональной. Функциональная структура организации построена на принципах привлечения к управлению высококвалифицированных кадров, которые имеют узкую специализацию. Данная структура характеризуется высокой степенью вертикальной дифференциации.

В современном обществе каждая уважающая себя организация уделяет не мало внимания работе с клиентами. Если клиент не будет доволен – то не будет продаж, а, следовательно, не будет развития и продвижения компании. Поэтому как правило крупные компании создают целые отделы,

посвященные работе с клиентами.

В подобных отделах как правило существует большая текучесть кадров. Сотрудникам данных отделов необходимо соответствовать имиджу компании и поддерживать лояльность клиентов, поэтому их удовлетворенность от проделанной работы имеет первостепенную задачу. Ведь от того, как сотрудник будет разговаривать с клиентом, зависит впечатление, которое останется у него, а также продолжит ли клиент работать с компанией. Если сотрудник будет не удовлетворен своей работой, он будет переносить свое отношение и клиентам, что негативно скажется на самой компании в целом.

Трудовая мотивация возникает только в том случае, если индивид может добиться удовлетворения своих потребностей в результате трудовой деятельности, т.е. мотивация труда представляет собой внутреннее побуждение к определенному трудовому поведению.

Целью трудовой мотивации является достижение в процессе труда целей организации и (или) целей работника. В основе мотивации труда могут находиться, как связанные, так и не связанные с процессом труда мотивы и стимулы. Понятие мотивации тесно связано с такими понятиями как потребность, побуждение, интерес, мотив, стимул и другие.

Наглядно движение от осознания потребностей до удовлетворения нужд представлено на рис. 2.

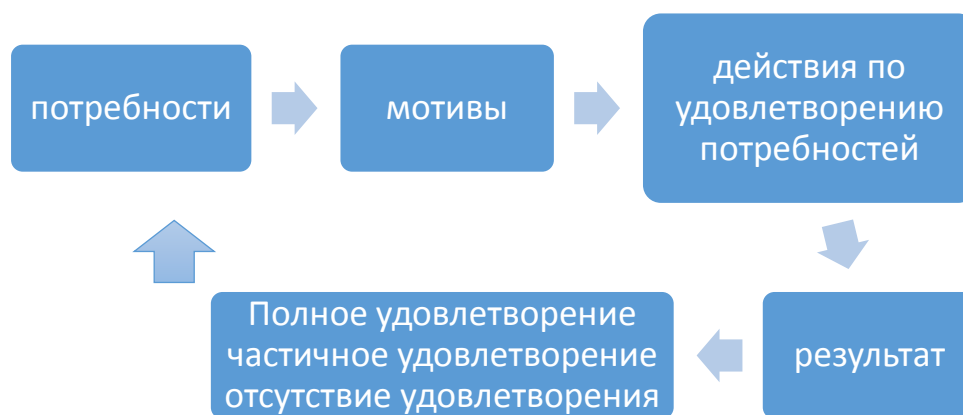


Рис. 2. Простейшая модель мотивации

Стимулирование труда – это процесс формирования и закрепления внешних побудительных причин деятельности (стимулов), которые должны быть направлены на создание мотива, т.е. стимулирование представляет собой механизм формирования и регулирования мотивации (процесса внутреннего побуждения). Стимул – побудительная причина поведения, заинтересованность в совершении чего-либо [8, с.83].

Таким образом не следует путать понятия мотивации и стимулирования, поскольку они противоположны по своей направленности. Если мотивация направлена на изменение существующего на предприятии положения, то стимулирование направлено на закрепление данного

положения, при этом мотивация и стимулирование взаимно дополняют друг друга. Механизм стимулирования должен соответствовать механизму мотивации сотрудника [6, с. 38].

Наибольшее значение имеют материальное и моральное (нематериальное) поощрение работников, порицание же носит косвенное значение, так как оно вызывает недовольство, ведет к фрустрации и нежеланию действовать. Порицание, как форму стимулирования, можно применять только тогда, когда другие методы стимулирования не действуют [5, с. 44].

Наиболее распространенными являются методы материального стимулирования труда: премиальный метод стимулирования, бонусы за перевыполнение поставленного ежемесячного плана, медицинская страховка, служебный автомобиль, корпоративный номер мобильного телефона.

Также крупные компании все чаще используют такие методы нематериального стимулирования как мировой бренд, различные мероприятия, проведение тренингов, вручение грамот и подарков отличившемуся сотрудникам.

В политике распределения заработной платы в разных компаниях существуют сходства и различия, которых достаточно для того, чтобы удержать работников на предприятия, а также обеспечить оплату их труда. К примеру, работники могут не искать новую работу, если недовольны своей зарплатой, однако их недовольство может повлиять на работоспособность и качество выполняемой ими работы. Другие работники могут в действительности искать новую работу, если их труд оплачивается слишком низко.

Многие из применяющихся на российских предприятиях форм индивидуального и коллективного стимулирования труда с помощью денежных вознаграждений хорошо зарекомендовали себя, обеспечивая ожидаемую результативность. В тоже время серьезные изменения, происходящие в планировании, организации и контроле производственных процессов, предполагают необходимость применения новых подходов в мотивации работников с помощью экономических стимулов. Кроме этого, подобная тенденция обуславливается и целесообразностью использования широкого спектра применяемых методов и приемов стимулирования организационной активности из-за некоторых психологических особенностей личности и трудовых коллективов. В связи с этим представляется целесообразным рассмотреть современный опыт мотивации работников к повышению результативности с помощью различных форм прямого финансового поощрения и распределения выгод, объединённых категорий поощрительных денежных выплат или премирование.

1) Индивидуальное премирование, также, как и премирование по результатам деятельности организации, создает определенные организационные проблемы.

Прежде всего, премии выплачиваются на основе оценки сделанной руководителем, при которой всегда существует риск субъективизма. Поэтому очень важно иметь отработанную и, самое главное, хорошо понятную сотрудниками систему оценки, а также информировать их при внесении любых изменений в эту систему. Обратной стороной субъективизма является формализм – боясь упреков или обид, руководители оценивают всех одинаково. В этом случае подрывается основной принцип индивидуального премирования – вознаграждение личных заслуг сотрудника. Как показывает практика, использование объективных (количественных) показателей при определении величины премии значительно повышает ее мотивационное воздействие на сотрудников в сравнении с субъективными оценками руководителя.

Также, показатели, на основании анализа которых принимается решение о выплате премии, должны отражать стратегические цели компании, что не всегда просто реализовать на уровне индивидуального сотрудника.

Очевидно, что гарантированная премия перестает быть особым видом вознаграждения и превращается в часть заработной платы. При низкой вероятности получения премия также теряет свое стимулирующее значение.

Таким образом, при наличии на предприятии действенных, с первого взгляда, Положений о премировании, призванных стимулировать работников к более качественному и производительному труду результата не дает. Причина – формальный подход к фиксации результатов, определяющих право на получении премии и ее размер.

2) Нельзя не остановиться на оценке существующих на предприятии должностных инструкций. Наличие должностных инструкций является своеобразным мотиватором для продвижения работника по карьерной лестнице и, следовательно, стимулирует трудиться так, чтобы получить право занять более высокую степень в иерархии управления.

Действующие должностные инструкции не в полной мере отражают реально выполняемые тем или иным работником функции. В ряде инструкций права работника не соответствует мере ответственности за результат реализации этих прав. Иными словами, подход к разработке инструкций на предприятии формальный, что является серьезным недостатком в построении системы мотивации труда. Основываясь на этом, можно сказать, что одним из основных направлений совершенствования системы стимулирования на предприятии является приведение в соответствие имеющихся и разработка новых должностных инструкций.

3) Мотивация труда работников зависит не только от политики предприятия, действий руководства, существующей социальной инфраструктуры, но и от типа личности, потребностей и интересов индивида. Механизм взаимодействия между потребностями человека и мотивами его поведенческой деятельности был раскрыт американским психологом А. Маслоу. Он разработал и внедрил так называемую иерархию

потребностей, согласно которой все потребности людей можно разделить на пять основных категорий: физиологические потребности, потребности в безопасности, социальные потребности, потребности в уважении, потребности в самовыражении [2]. Если рассматривать сотрудника согласно данной иерархии, можно определить его стимулирующие факторы, побуждающие к работе.

В зарубежном менеджменте существуют различные системы классификации человеческих потребностей. Одни авторы выделяют такие потребности, как существования, связи и роста, вторые – достижения, соучастия и власти, третьи предлагают двух фактурную схему классификации потребностей людей, включающую совокупность гигиенических и мотивирующих факторов поведения человека [2].

Для эффективной работы сотрудников предприятия прежде всего необходимо провести анализ системы мотивации труда, а также анализ условий труда и эффективности использования персонала предприятия, поскольку с одной стороны данные факторы влияют на мотивацию работников, а с другой – подобный анализ помогает выявить недостатки системы.

Прежде всего, крайне важно проводить постоянное анкетирование сотрудников об их лояльности к компании. Анкетирование должно включать в себя общие вопросы, а также вопросы, касающиеся непосредственно удовлетворенности сотрудников. Опрос не должен занимать более 5-7 мин, иначе сотрудники первоначально отнесутся к нему не серьезно и будут настроены негативно. Примерные вопросы должны включать стаж работы; удовлетворенность работой; возможность высказаться, что именно сотрудника не устраивает в работе; оценивание руководителя и прочие. Опрос должен предлагать человеку выбор, а не ставить его в рамки. Тогда анкетирование принесет важную информацию, которую можно будет потом суммировать и использовать на практике.

Анкетирование может показать слабые точки в коллективе, на что необходимо обратить внимание и сделать упор для улучшения состояния сотрудников. Если анкетирование показало неутешительные результаты, необходимо разработать альтернативную эффективную систему мотивации, подходящую для данной организации.

После проведения анализа персонала предприятия подводятся итоги, разрабатываются мероприятия по устранению недостатков. Затем назначаются ответственные за их осуществление, определяются источники финансирования. Все разработанные мероприятия должны отвечать следующим требованиям:

1. Научная обоснованность;
2. Экономическая эффективность (сопоставимость затрат на реализацию мероприятия с предполагаемым эффектом);
3. Системность (это комплекс взаимосвязанных частей).

Для повышения лояльности сотрудников необходимо провести ряд

нематериальных стимулирования:

1) Прежде всего необходимо поддерживать в коллективе благоприятный психологический климат. Он поможет сотруднику компании чувствовать себя «в своей тарелке» на рабочем месте.

2) Можно использовать основные методы формирования и поддержания организационной культуры, но без соответствующего контроля, планирования и особенно поведения руководителя сформировать соответствующую мотивацию у подчиненных, а также правильно стимулировать их, невозможно. Руководитель должен показывать пример такого отношения к делу, которое он хотел бы видеть у своих сотрудников, прививать приверженность к бренду, активно участвовать в корпоративных мероприятиях и жизни компании.

3) Не мало важным является развитие системы мотивации в соответствии с потребностями работников. Принципы построения системы мотивации и ее основная направленность должны поддерживать то отношение к делу, которое находит наибольший отклик у сотрудников компании.

4) Для многих коллективов работа становится второй семьей, поэтому для таких сотрудников сильным мотиватором становится принадлежность к команде. Часто этот фактор не только удерживает сотрудников на месте работы, но и формирует его стремление повысить эффективность.

5) Также необходимо не забывать о совершенствовании организации труда (постановка целей, применение гибких графиков, улучшений условий труда).

В большинстве случаев, сотрудники недовольны своей работой по причине неудовлетворительной заработной платой, следовательно, большое внимание стоит уделить грамотному **материальному стимулированию труда**.

Самый сложный стимулирующий фактор – это переменная часть материального вознаграждения, зависящая от трудового вклада работника, т.е. премиальная часть. В условиях изменяющейся среды существует необходимость применения новых подходов использования данного стимула.

Как было сказано ранее, современная система премирования включает в себя перечень наказаний за невыполнение определенных обязанностей и полное отсутствие поощрений, что определенно снижает удовлетворенность работников и снижение эффективности работы подразделения, отсутствием инициативы, а работники в подобных случаях стараются избегать ответственности и какой-либо активности.

Для улучшения работы отдела, и в следствии повышении показателей, предлагается следующая система материального стимулирования.

1. Установить систему соответствующих оценочных показателей и увязать ее с системой материального стимулирования. А именно, оценочные показатели должны быть одновременно показателями и условиями

премирования.

2. Результаты деятельности отдела определяются за месяц. Своевременное и качественное выполнение работы контролируется по соответствующему графику. Источником материального стимулирования является фонд вознаграждения, который образуется за счет фонда материального поощрения предприятия.

Основное внимание любая организация обращает на рентабельность продаж и рентабельность собственного капитала, т.к. рентабельность является основным показателем прибыльности (доходности) предприятия.

При выполнении каждого отдела поставленных задач за период на 100%, повышается и производительность труда всей организации. При этом как данный показатель напрямую зависит от степени выполнения плана каждого сотрудника, так и материальное поощрение (премия) сотрудника зависит от степени коэффициента трудового участия (КТУ) в данный показатель.

Для получения достоверного значения КТУ важное значение имеет правильное определение значимости учитываемых показателей, которая зависит от диапазона возможностей колебания КТУ, характера показателей, способа их учета.

Предлагаются следующие показатели повышения и понижения базового КТУ (табл. 4):

Таблица 4

Повышения и понижения базового КТУ и коэффициенты их значимости

№ п/п	Показатели	Способ учета	Значимость
Показатели, повышающие коэффициент трудового участия			
1.	Высокий и стабильный уровень выполнения индивидуальных заданий	По итогам месяца	0,2
2.	Высокое качество выполняемых работ	По итогам месяца	0,2
3.	Более сложный характер работ по сравнению с другими членами коллектива	По итогам месяца	0,3
Показатели, понижающие коэффициент трудового участия			
4.	Слабая интенсивность труда, низкий уровень выполнения индивидуальных заданий	По итогам месяца	0,2
5.	Некачественное выполнение работы	За каждый случай	0,2
6.	Нарушение трудовой дисциплины	За каждый случай	0,2
7.	Нарушение техники безопасности	За каждый случай	0,2

В качестве базового КТУ рекомендуется применять выше единицы, которая характеризует средние результаты труда. Каждому работнику по итогам отчетного периода могут устанавливаться повышающие или понижающие показатели. Для правильного определения КТУ всем работникам отдела руководитель должен вести строгий учет их работы. Расчет фактического заработка каждого работника может быть выражен

следующей формулой:

$$З_p = З_{т.р.} + П_o * \frac{З_{т.р.} * КТУ}{\sum_1^n З_{т.р.} * КТУ}$$

Где $З_p$ – фактический заработок работника в месяц, руб.;

$З_{т.р.}$ – базовый оклад работника, руб.,

$П_o$ – размер приработка отдела, руб.,

КТУ – фактический коэффициент трудового вклада соответствующего работника,

n – число членов коллектива.

Метод определения заработной платы с использованием КТУ наиболее точен из всех других методов, наиболее справедлив и больше других настраивает работников на результативную деятельность. Поэтому выполнение данного показателя повысит результативность работников, а, следовательно, и предприятия.

Чтобы выжить в изменяющихся условиях рынка, предприятиям необходим постоянный поиск новых путей повышения эффективности их финансово-хозяйственной деятельности. Важно не забывать, что при улучшении модели мотивации, продуктивность предприятия возрастет.

Практическая значимость статьи состоит в том, что она содержит рекомендации по усовершенствованию существующей системы мотивации на предприятии, были предложены эффективные механизмы материального и нематериального стимулирования работников.

Управление мотивацией труда должно осуществляться специальной службой. В статье была разработана дополнительная система нематериального стимулирования работников, имеющая социальную направленность. Также предложена эффективная модель материального стимулирования сотрудников на основе изменения метода оценки премиальной части заработной платы работников.

Однако, в современном обществе данная область постоянно изменяется. Уже существует не мало подходов по улучшению деятельности предприятия за счет трудового ресурса, и в будущем она будет только развиваться, поэтому очень важно изучать проблему мотивации сотрудников на предприятии и искать новые пути по ее усовершенствованию.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 (в ред. 29.12.2004)
2. Бутова Т.В., Какаев З.А. Роль инноваций в устойчивом развитии экономики Российской Федерации//Журнал «Вестник Академии». – 2013.- №2.
3. Когдин А. А. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности в управлении персоналом // Основы ЭУП. 2012. №4 (4) С.80-83.
4. Лукашевич В.В. Управление персоналом. Уч. Пос. – М.: ЮНИТИ, 2004. С.306

5. Магура М.И. Мотивация труда персонала и эффективность управления. «Управление персоналом», 2003, № 6, 2003. С.44
6. Огнев А. Мотивация как инструмент управления персоналом // Управление персоналом. 2003, №6. С.38
7. Смирнова Н.А. Первичные формы учета труда и его оплаты: внесены существенные изменения // Бухгалтерское приложение к газете Экономика и жизнь, выпуск № 23, июнь 2001. С.29.
8. Управление персоналом: глоссарий: терминологический словарь / сост. А.Н. Сорочайкин, Л.В. Ермолина. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2012. 83 с.Бутова Т.В., Какаев З.А. Роль инноваций в устойчивом развитии экономики Российской Федерации//Журнал «Вестник Академии». – 2013.- №2.
9. Фатхудинов Р.А. Производственный менеджмент: Учебник 2-е изд., - М.: ООО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. С. 127.
- 10.Чеховских И.А. Управление персоналом. – Спб.: Вектор, 2005. С. 59.

*Цюй Дачуань
магистрант
Институт социально-гуманитарного образования
МПГУ
Россия, г. Москва*

РОЛЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Статья посвящена роли системы внутреннего контроля в процессе управления денежными потоками и стоимостью предприятия как важной составной части общей системы управления его финансовой деятельностью.

The article is dedicated to the role of internal control in cash and enterprise value management as an important integral part of the total system of its financial management.

Ключевые слова: денежный поток, управление денежным потоком, внутренний контроль, стоимость предприятия.

Key words: cash flow, cash management, internal control, enterprise value .

Основной целью деятельности любой коммерческой организации является получение максимальной прибыли и повышение ее рыночной стоимости. Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих достичь данной цели, выступает эффективное управление денежными потоками, которое является важной составной частью общей системы управления финансовой деятельностью организации.

Денежный поток – это приток и отток денежных средств и их эквивалентов, получаемых организацией от всех видов деятельности и расходуемых на обеспечение дальнейшей деятельности. Денежные потоки организации классифицируются в разрезе текущей, инвестиционной и

финансовой деятельности.

Под денежными средствами понимают остаток денежных средств и денежных эквивалентов на расчетных, валютных и специальных банковских счетах, в кассе.

Управление денежными потоками организации является важной составной частью общей системы управления его финансовой деятельностью. Эффективное управление денежными потоками позволяет сокращать потребность организации в заемном капитале. Активно управляя денежными потоками, можно обеспечивать более рациональное и экономное использование собственных финансовых ресурсов, формируемых из внутренних источников, снижать зависимость темпов развития организаций от привлекаемых кредитов.

Управление денежными потоками представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений, связанных с формированием, распределением и использованием денежных средств организации и осуществлением оборота

Система управления денежными потоками реализует свою главную цель и основные задачи путем осуществления определенных функций. Основными из них являются:

а) создание эффективной системы бухгалтерского учета денежных потоков. В процессе реализации этой функции должны быть определены объемы и содержание информационных потребностей процесса управления денежными потоками; сформированы внешние и внутренние источники привлечения информации, удовлетворяющие эти потребности;

б) осуществление анализа формирования денежных потоков. В процессе реализации этой функции проводится анализ отдельных финансовых операций, связанных с формированием положительных и отрицательных денежных потоков; исследуется уровень и динамика основных показателей эффективности денежных потоков в разрезе отдельных видов деятельности организации; осуществляется анализ факторов, влияющих на отдельные показатели денежных потоков в рассматриваемом периоде, нарушений и их причин;

в) осуществление планирования денежных потоков. Реализация этой функции связана с разработкой системы оперативных бюджетов и текущих планов по всем основным направлениям формирования денежных потоков организации. Для обеспечения достаточности денежных потоков и минимизации рисков осуществляется их прогноз при стратегическом, тактическом и оперативном календарном планировании. Основой такого планирования является разработанная политика управления денежными потоками, требующая конкретизации на каждом этапе поступательного движения организации к поставленным целям;

г) оптимизация денежных потоков с целью повышения их эффективности, снижения зависимости от внешних источников финансирования, максимизации чистого денежного потока;

д) разработка действенной системы мотивации реализации управленческих решений по формированию денежных потоков. В процессе реализации этой функции формируется система поощрений и санкций в отношении руководителей и менеджеров отдельных структурных подразделений организации за выполнение или невыполнение установленных целевых финансовых показателей, финансовых нормативов и плановых заданий в области формирования денежных потоков;

е) осуществление эффективного контроля за реализацией принятых управленческих решений по формированию денежных потоков. Реализация этой функции управления денежными потоками связана с созданием систем внутреннего контроля в организации; разделением контрольных обязанностей отдельных служб и финансовых менеджеров; определением системы контролируемых показателей и контрольных периодов.

Таким образом, даже простое перечисление наиболее существенных характеристик денежного потока показывает, насколько важной является эта экономическая категория.

Основные составляющие системы – это учет движения денежных средств; анализ их потоков; составление бюджета денежных средств.

Основная задача анализа денежных потоков – выявление уровня достаточности формирования денежных средств, эффективности их использования в процессе функционирования, а также сбалансированности денежных потоков фирмы по объему и во времени. Это позволяет не только контролировать текущую платежеспособность, но и принять оперативные решения по управлению денежными потоками, выявить причины изменения между финансовыми результатами и денежными средствами.

Проблема управления денежными потоками предприятия является наиболее актуальной, поэтому необходимо создать такую систему управления денежными потоками, которая охватывала бы основные аспекты управления деятельностью предприятия: управление внеоборотными активами, товарно-материальными запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью, кредитами банка, собственным капиталом.

Обеспечение эффективного контроля денежных потоков предприятия, объектом которого являются: выполнение установленных плановых заданий по формированию объема денежных средств и их расходованию по предусмотренным направлениям; равномерность формирования денежных потоков во времени; ликвидность денежных потоков и их эффективность. Эти показатели контролируются в процессе мониторинга текущей финансовой деятельности предприятия.

Развитие системы внутреннего контроля предприятия должно в первую очередь быть связанным с переходом от контроля за соблюдением норм и правил законодательства и целевого использования средств к контролю за эффективностью деятельности предприятия в целом. Переход к системе контроля за управлением стоимостью включает как выбор приоритетов по критерию создания стоимости, так и переориентацию систем

планирования, оценки результатов деятельности и материального поощрения на показатели стоимости.

Рассмотрев содержание концепции управления стоимостью предприятия, можно говорить о том, что под управлением стоимостью предприятия понимается целесообразная деятельность (на всех уровнях управления), направленная на процесс максимизации стоимости предприятия, в современных и перспективных условиях, через систему взаимосвязанных показателей, ее формирующих.

При этом формирование механизма управления стоимостью предприятия позволит повысить рыночную стоимость компании, сделать бизнес более привлекательным для инвесторов. Для этого особенно необходимо постоянно оценивать состояние фирмы, анализировать факторы и показатели ее стоимости, а также в перспективе обеспечить интеграцию разрабатываемой системы с системой бюджетирования, управленческого и финансового учета.

Использованные источники:

1. Когденко В.Г. Разработка системы контроля за эффективностью управления стоимостью компании // Финансы и кредит, 2012. - №8 (488) – С. 2-10.
2. Ковда Н.И. Управление денежными потоками предприятия // Новый университет, 2014. - №1 – С. 9-12.
3. Муравьева Н.Н. Критерии эффективности управления денежными потоками в коммерческих организациях // Экономика и бизнес: теория и практика, 2015. - №5. – С. 21-24.

Шиповалов Д. А.
старший преподаватель
кафедра «Автомобильный транспорт»
Волжский политехнический институт (филиал)
Волгоградский государственный технический университет
Юмагулов Д. А.
студент 6 курса
«Автомеханический факультет»
Россия, г. Волжский

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ЛАБОРАТОРНОГО КОМПЛЕКСА ПО ДИАГНОСТИКЕ И РЕМОНТУ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ АВТОМОБИЛЯ

Данная статья посвящена разработке проекта комплекса по диагностированию и ремонту электрооборудования автомобиля, необходимых затрат для реализации проекта и оценка эффективности.

Ключевые слова: проектирование СТО, экономическая целесообразность СТО, расходы на строительство.

*Shipovalov D. A., Research Officer, Department «Automobile transport»,
Volzhsky Polytechnic Institute
(branch) of Federal State Budget Educational Institution of Higher Education
Volgograd State Technical University*

*Russia, Volzhsky
Yumagulov D. A., student 6rd year «Automechanical faculty»
Russia, Volzhsky*

ASSESSMENT OF ECONOMIC FEASIBILITY OF THE LABORATORY COMPLEX ON DIAGNOSTICS AND REPAIR OF ELECTRIC EQUIPMENT OF VEHICLE

This article is devoted to development of the project of a complex on diagnosing and repair of electric equipment of the vehicles, the expenses for implementation of the project and an efficiency assessment.

Keywords: design service station, economic feasibility, expenses on construction.

Развитие электрических и электронных систем очень актуально в настоящее время, так как это направление является одной из тенденций развития современного автомобилестроения.

Целью данной работы является разработка проектного решения для реализации проекта лабораторного комплекса по диагностированию и ремонту электрооборудования автомобиля и оценка его экономической целесообразности и рентабельности. Главными задачами, которые были поставлены для решения цели, являлись: проведение мониторинга и рынка услуг, связанных с автомобильных с диагностированием и ремонтом электрооборудования автомобиля; разработка проекта лабораторного комплекса по диагностированию электрооборудования, включающего подбор необходимого оборудования, расчет трудовых затрат, проектирование здание, расчет необходимых затрат на строительство, обоснование экономической эффективности данного проекта.

В настоящий момент станции СТО (станции технического обслуживания) предлагают клиентам комплекс работ по ремонту и диагностированию автомобиля, начиная с мойки автомобиля и заканчивая его полной разборкой и восстановлением. Однако, в рамках данной работы предлагается иной проект, заключающийся в разработке лабораторного комплекса по углубленной диагностике и ремонту только электрооборудования, как общей диагностике систем, так и со снятием агрегатов с транспортного средства. Положительными качествами данного проекта является то, что на автомобиле клиента проверяется только электрооборудование и системы электроагрегатов, но данная проверка проводится углубленно и без дополнительных работ, которые могут последовать на обычной комплексной станции СТО. Таким образом, клиент получает качественную диагностику только электросистемы, которая необходима ему в данный момент. По мнению авторов, некоторые СТО, оказывающие комплексные услуги по ремонту и диагностированию не могу

выполнять качественно те или иные услуги в зависимости от профиля. Поэтому организация таких проектов, в которых диагностика производится по каждому отдельному силовому агрегату, электросистеме или же кузову автомобиля с применением нового современного оборудования на специализированных постах является достаточно актуальной.

В начале проекта было подобрано оборудование, необходимое для организации бесперебойной работы комплекса. Поставщики оборудования выбирались исходя из наименьшего расположения к будущему проекту. Затем производился расчет необходимого количества сотрудников, был принят 8ми часовой рабочий день и 5ти дневная рабочая неделя. Для снижения очереди потока клиентов было принято 3 диагностических поста, на каждом из которых работают по 2 сотрудника. Диагностические посты по проекту отделены от других помещений и занимают значительную площадь от суммарной площади здания. Помещение, в котором находятся посты, названо участком диагностики. На данном участке производится диагностирование агрегатов и систем электрооборудования. Второй участок был назван участок ремонта агрегатов, его функция заключается в ремонте или диагностировании агрегатов, снятых с автомобиля. На данном участке работают 3 сотрудника. У каждого из них предусмотрено свое отдельное рабочее место. Затем, согласно [2] было подсчитано количество административного и управленческого персонала и отдельная площадь, которая ими будет заниматься. Всего по расчетам на предприятии необходимо 19 человек, из них 12 человек обслуживающего и вспомогательного персонала – это рабочие, занятые ремонтом и диагностикой транспортных средств, и 7 человек – административно-управленческий персонал, в который входят: общее руководство, бухгалтерия и т.д. Также по [2] произведен расчет площадей санитарно-бытовых помещений, склада запасных частей и т.д. Данный проект можно отнести к СТО малого типа, поэтому организация отдельного административного здания нецелесообразна, поэтому по проекту оба ремонтных участка и другие помещения, в том числе и управленческие, находятся в одном здании. Суммарная площадь необходимого производственного здания для организации комплекса составила 269 м². Участки ремонта отделены от других стеной толщиной 30 см. Высота потолка на участке диагностики составляет 6 м, а всех других помещений – 3 м. Это необходимо для изоляции этих помещений от рабочей зоны, снижения шума для работников, а также уменьшения затрат на общехозяйские расходы, связанные с обогревом помещения. Так как участок диагностики имеет открытый контакт с окружающей средой, что может негативно сказаться на теплообмене всего здания в зимнее время.

Производственное здание проектировалось по каркасному типу. С целью обеспечения минимальной стоимости строительства рекомендуется при разработке планировочного решения использовать стандартные элементы строительных конструкций: колонн, балок, плит перекрытия и др.

В соответствии с требованиями унификации зданий, в данной работе была выбрана сетка колонн 12 x 24 м, поэтому суммарная площадь здания, согласно выбранной сетке колонн, составила 288 м². Согласно этим параметрам был построен генеральный план предприятия, он составил 990 м², это с учетом зеленых насаждений и площадью четырех парковочных площадок для автомобилей. После была определена стоимость основных фондов [1]. Она составит порядка 26,5 млн. руб. В нее входит: стоимость постройки здания – 19,8 млн. руб., сооружения – 4,950 млн. руб., технологическое оборудование – 1,590 млн. руб., инструменты и приспособления – 79 тыс. руб., производственный инвентарь – 64,2 тыс. руб. Фонд оплаты труда составит 3 млн. 160 тыс. руб. Общие отчисления страховых взносов в фонд социального страхования, пенсионный фонд, медицинское страхование составит 954 тыс. руб. Амортизационные отчисления: здания – 792 тыс. руб. (срок полезного использования 25 лет); сооружения – 247 тыс. руб. (20 лет); оборудование – 318 тыс. руб. (5 лет) и т.д. После определения всех необходимых параметров, была составлена смета затрат на производство за год. Общие затраты за год, включая расходы на основные и вспомогательные материалы, ФОТ, страховые взносы, амортизацию, затраты на электроэнергию и воду и общехозяйские расходы составят 30 651 623 руб.

Затем согласно полученным данным были установлены договорные тарифы за услуги, при этом уровень плановой рентабельности был установлен в пределах 35%. На основе расчёта тарифа и годовой трудоёмкости по каждому из виду работ производился расчёт выручки за ремонт и техническое обслуживание. По расчету она равна 52 253 438 руб., а с учетом ЕНВД – 52 991 337 руб. Общая прибыль предприятия определялась как разница между чистой выручкой и общей суммой затрат и составила 21 601 815 руб. Затраты на 1 рубль доходов составили 0,586 руб. Рентабельность основной деятельности – 72,88%. Определение экономической целесообразности проекта производилось на основе расчета чистого дисконтированного дохода [1]. Из расчета было получено, что денежные средства, вложенные в предприятие на покупку зданий и оборудования, окупятся в течение 2х лет, следовательно, проект можно считать целесообразным.

Использованные источники:

1. Ивакина Е. Ю.. Экономика отрасли Методические указания по выполнению курсовой работы по профилю подготовки «Автомобильный сервис» – Волгоград, ВолгГТУ, 2013. – 12 с.
2. Полуэктов, М. В. Проектирование предприятий автомобильного сервиса: учеб. Пособие / М. В. Полуэктов; ВолгГТУ. – Волгоград, 2015. – 76 с.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ И КОММУНИКАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ...3

Амплиев Е.А., Шилов А.К., СОВРЕМЕННЫЕ УСТРОЙСТВА, ТЕХНИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЗАЩИТУ ОТ УТЕЧКИ ИНФОРМАЦИИ 3

Амплиев Е.А., Шилов А.К., РАССМОТРЕНИЕ РАЗЛИЧНЫХ СРЕДСТВ ЗАЩИТЫ РЕЧЕВОЙ (АКУСТИЧЕСКОЙ) ИНФОРМАЦИИ 4

Жармагамбетова Г.О., АНАЛИЗ ПРОГРАММНЫХ СРЕДСТВ СЕТЕВОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ 6

Куку В.А., Карнаухов К.В., ОБЗОР И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ WEB NOTIFICATIONS API.....18

Матерова А.А., Захарова О.И., ПРОГРАММЫ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАЕМЩИКОВ БАНКА.....22

Михайлова С.Е., АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ ОРГАНИЗАЦИИ ПО ПРОДАЖЕ МЕБЕЛИ.....26

Орехов Г.С., Тотолян Л.А., Кузьминых А.С., КОРПОРАТИВНЫЕ БИБЛИОТЕЧНЫЕ СЕТИ ВУЗОВ.....36

Пехтерева Д. Е., ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХЛОГИИ В БИЗНЕСЕ 40

Посашкова А.Д., Карнаухов К.В., ПЛОСКИЙ ДИЗАЙН: ТРЕНД ИЛИ РЕВОЛЮЦИЯ? 43

Устинова М. В., БРЕНДИНГ ПОЛИТИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ 45

Шарафутдинов А. Г., ЗАЩИТА ИНФОРМАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ...56

Шкурко В.А., АНАЛИЗ И СПЕЦИФИКА РЫНКА ТРУДА В IT-СФЕРЕ 58

Шкурко В.А., ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ IT-РЫНКА ТРУДА В РОССИИ ...61

СОВРЕМЕННЫЕ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЕ 64

Аксенов Д.А., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ ОТЛОЖЕНИЯ СОЛЕЙ С ПОМОЩЬЮ ИНГИБИТОРОВ 64

Акуленко Е.Ю., Шелоп М.С., ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....66

Ахметова Э.Р., Сафин И.Д., СИСТЕМА НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ.....68

Батюшкина Т.Ю., Местникова Н.А., ПОДХОДЫ СОВРЕМЕННОГО УРОКА (ЗАНЯТИЯ) ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ 72

<i>Волкова К.П., ВЛИЯНИЕ АДАПТАЦИИ К УСЛОВИЯМ ОБУЧЕНИЯ НА ПРОФЕССИОНАЛЬНУЮ ОРИЕНТАЦИЮ СТУДЕНТОВ</i>	<i>76</i>
<i>Глебова М.В., ПРОЦЕСС ЦЕЛЕОБРАЗОВАНИЯ НА ВЫСОКОПРОДУКТИВНЫХ УРОВНЯХ УМСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	<i>79</i>
<i>Демененко И.А., ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ВУЗА</i>	<i>85</i>
<i>Добрынина В.И., ФОРМИРОВАНИЕ СЕНСОРНЫХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ У ДЕТЕЙ РАННЕГО ВОЗРАСТА С ПРИМЕНЕНИЕМ ДИДАКТИЧЕСКИХ ИГР</i>	<i>88</i>
<i>Калиничева Е.Ю., Зарва Н.Ю., Никишина Т.С., О МЕРОПРИЯТИЯХ ПО ОСУЩЕСТВЛЕНИЮ КОНТРОЛЯ ЗА РЕАЛИЗАЦИЕЙ МАТЕРИАЛОВ РЕВИЗИЙ (ПРОВЕРОК)</i>	<i>91</i>
<i>Зарва Н.Ю., ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ И КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ ФАКТИЧЕСКОЙ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ В МУКОМОЛЬНЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ</i>	<i>95</i>
<i>Киришина П.С., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ МЕТОДОВ В ОБУЧЕНИИ</i>	<i>97</i>
<i>Лига М.Б., Томских М. С., ИСТОРИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ СТАНОВЛЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ</i>	<i>108</i>
<i>Мальдзигова З.А., ТЕСТ КАК ФОРМА И СРЕДСТВО КОНТРОЛЯ ОБУЧЕННОСТИ АНГЛИЙСКОМУ ЯЗЫКУ В СРЕДНЕЙ ШКОЛЕ</i>	<i>117</i>
<i>Ребрищева И. Е., ТЕОРИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СЧЕТОВОДСТВА</i>	<i>121</i>
<i>Сильченков В.А., МОДЕЛИРОВАНИЕ БЮДЖЕТА ОРГАНИЗАЦИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ (НА ПРИМЕРЕ ООО «ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР «ГЕОМЕТРИЯ»)</i>	<i>124</i>
<i>Стрелкова И.А., ЧУВСТВО ВЗРОСЛОСТИ И САМОУВАЖЕНИЕ ДЕВИАНТНЫХ ПОДРОСТКОВ</i>	<i>129</i>
<i>Чарская В.И., ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ШКОЛЕ</i>	<i>133</i>
АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ И ПРАВА	137
<i>Власов Н.М., СУБЪЕКТЫ ОБЖАЛОВАНИЯ ДЕЙСТВИЙ (БЕЗДЕЙСТВИЯ) ДОЛЖНОСТНЫХ ЛИЦ ОРГАНОВ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОГО РАССЛЕДОВАНИЯ И ПРОКУРАТУРЫ</i>	<i>137</i>
<i>Габидуллина А.М., ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ УЧЕНИЯ О ТАКТИЧЕСКОЙ ОПЕРАЦИИ</i>	<i>140</i>

<i>Галимов Э.Р., Халиков И.И., ЗАВЕДОМО ЛОЖНЫЕ ПОКАЗАНИЯ СВИДЕТЕЛЯ</i>	144
<i>Гареева Э.Р., Хасанова Р.И., ТАКТИКА ДОПРОСА СВИДЕТЕЛЕЙ, ДАЮЩИХ ЛОЖНЫЕ ПОКАЗАНИЯ</i>	147
<i>Геленидзе А.К., МЕТОДОЛОГИЯ ПОНЯТИЯ ЮРИДИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА</i>	152
<i>Гудакова Л.В., Бакланова И.В., СОЦИАЛЬНАЯ НАПРЯЖЕННОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ</i>	155
<i>Дурнева Е.А., ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ МОЛОДЕЖИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЙ</i>	160
<i>Ильичёва В.А., АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ МЕТОДЫ ГОЛОСОВАНИЯ, КАК КЛЮЧЕВАЯ ПРОБЛЕМА ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА</i>	163
<i>Кисиленко А.В., Дурнева Е.А., ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИЩЕННОСТИ МОЛОДЕЖИ И НАПРАВЛЕНИЯ ИХ РЕШЕНИЙ</i>	166
<i>Корепанова С.Ю., ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЖИЛИЩНОЙ ПОЛИТИКИ РФ В ОБЛАСТИ ПРОВЕДЕНИЯ КАПИТАЛЬНОГО РЕМОНТА МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ</i>	169
<i>Ляшенко К.В., Дудник Т.А., ПРОБЛЕМЫ БЮРОКРАТИИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	175
<i>Медведева И.А., Хасанова Р.И., Хасанова Р., УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ РАБСКОГО ТРУДА В РФ</i>	179
<i>Медведева И.А., Зайнуллина Д.А., СОЦИАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ ЛИЦ, ОСВОБОЖДЕННЫХ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ</i>	181
<i>Новикова Л.В., Жукова А.В., ПРОБЛЕМА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОЛЛЕКТОРСКИХ АГЕНТСТВ</i> .	184
<i>Осипова Е.А., ПРАВИЛА НАПРАВЛЕННЫЕ НА БОРЬБУ С МЕХАНИЗМОМ «ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯ» ДОЛГОВЫМ ФИНАНСИРОВАНИЕМ</i>	187
<i>Пшеничных Ю.А., ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ</i>	191
<i>Ребрищева И. Е., Кушелева А. С., ФИНАНСОВЫЙ КОНТРОЛЬ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВА</i>	196
<i>Серазетдинов И.Р., ПОДАЧА ЗАЯВЛЕНИЯ МИРОВОМУ СУДЬЕ О ВОЗБУЖДЕНИИ УГОЛОВНОГО ДЕЛА</i>	199
<i>Суфьянова Е.З., Хасанова Р.И., МУНИЦИПАЛЬНОЕ НОРМОТВОРЧЕСТВО: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА</i>	201

<i>Фёдоров Р.А.</i> , РЕАБИЛИТАЦИЯ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ	204
<i>Хасанов Т.Н.</i> , РЕАЛИЗАЦИИ ПРАВ ГРАЖДАН НА МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ.....	207
<i>Хасанов Т.Н.</i> , МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ КАК ЮРИДИЧЕСКОЕ ЛИЦО ПУБЛИЧНОГО ПРАВА: ПОНЯТИЕ И ПРИЗНАКИ.....	210
<i>Хасанов Т.Н.</i> , МЕСТНЫЙ БЮДЖЕТ КАК ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ.....	212
<i>Шевченко С.С.</i> , РЕАЛИЗАЦИЯ ПОЛНОМОЧИЙ ПО БОРЬБЕ С ТЕРРОРИЗМОМ В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ.....	215
<i>Юренков Д.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ «ТОНКОЙ КАПИТАЛИЗАЦИИ» ПО НАЛОГОВОМУ ПРАВУ РОССИИ	219
СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	223
<i>Андроник В.В.</i> , РОТАЦИЯ КАДРОВ В ОРГАНАХ ГМУ С ПРИМЕНЕНИЕМ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ	223
<i>Антипова О.И., Ермолаев А.И.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ RFID –СИСТЕМЫ В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	226
<i>Антипова О.И., Ермолаев А.И.</i> , ПРИМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ СКЛАДИРОВАНИЯ ПО МЕТОДУ «КРОСС-ДОКИНГ» В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	232
<i>Асланов З. Ю., Раджабов И.С., Абдуллаева С.М.</i> , НОВЫЙ СПОСОБ ОЦЕНКИ УДЛИНЕНИЯ ПОЛУЛЬНЯНОЙ ТКАНИ	239
<i>Аюпова Л.А.</i> , ДИАГНОСТИКА СОСТОЯНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ	244
<i>Бакшаева Т.А.</i> , РАЗРАБОТКА ЛОГОТИПА – НЕОТЪЕМЛЕМОГО АТРИБУТА БРЕНДА	253
<i>Бармина Э.Э.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНА	257
<i>Бармина Э.Э., Сивинцева Я.О.</i> , ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ.....	261
<i>Беляков Г.С., Чжан И.</i> , КАЛЕНДАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	265
<i>Бисенов А.С.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ КАК ОДИН ИЗ ФАКТОРОВ УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	270
<i>Бухвалов Н.Ю., Пустовойт К.С.</i> , ИЕРАРХИЧЕСКАЯ МУЛЬТИ- ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	273

<i>Вакулина М.А.</i> , АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ТРАКТОВКЕ СУЩНОСТИ ПОНЯТИЯ «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ».....	279
<i>Ворошилова О.С., Прихунова Ю.А.</i> , ПРЕДМЕТНОЕ РАСШИРЕНИЕ МЕНЕДЖМЕНТА.....	284
<i>Ворошилова О.С., Прихунова Ю.А.</i> , ДЕМОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА И МЕТОДЫ БОРЬБЫ С НЕЙ.....	287
<i>Гамидова С.Н.</i> , УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ В ОБЛАСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА.....	290
<i>Голубенко О.А., Свекольникова О.Ю., Шатпаков К.Д.</i> , ВНЕДЕНИЕ СИСТЕМЫ «БЕРЕЖЛИВОЕ ПРОИЗВОДСТВО» В ОРГАНИЗАЦИИ	294
<i>Данилов Р.В., Швецова Е.В.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПОСТАВКАМИ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ НА ЗАГОТОВИТЕЛЬНОМ ЭТАПЕ	297
<i>Данилов Р.В., Швецова Е.В.</i> , ВЛИЯНИЕ МЕНТАЛИТЕТА И ТРУДОВОГО НАСТРОЕНИЯ НА ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ 5S НА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	300
<i>Данилов Р.В., Швецова Е.В.</i> , АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ И НОРМАТИВНОСТЬ КАК МЕТОДЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	303
<i>Доронина А.О., Езангина И.А.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ЗАЕМЩИКА РОССИЙСКИМИ БАНКАМИ.....	306
<i>Еськова Т.В., Щедрина И.Н.</i> , ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КОРПОРАЦИИ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМ СОСТОЯНИЕМ.....	310
<i>Жемиряз Д.В.</i> , СООТНОШЕНИЕ ТЕРМИНОВ «ЛОГИСТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА» И «ЦЕПЬ ПОСТАВОК»	314
<i>Жульева С.А.</i> , МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	317
<i>Зеленина Т.А.</i> , ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРЫ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО ТК «ОРФЕЙ»	324
<i>Зинченко Я. В., Орехова Л. Л.</i> , МЕТОДЫ ОЦЕНКИ РИСКА НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	328
<i>Исмаилова С.Э.</i> , МЕТОДИКА ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО РИСКА ПРЕДПРИЯТИЙ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	335

<i>Карпенко А.В.</i> , РОЛЬ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	340
<i>Китайченкова Ю.С.</i> , КОНФЛИКТОЛОГИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА РУКОВОДИТЕЛЯ: ЛИЧНОСТНЫЕ АСПЕКТЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ	343
<i>Кобцева М.И.</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ ТРУДОВЫХ ЗАТРАТ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА	349
<i>Коваженков М.А., Нгуен Тхи Минь Линь, Татарина К.В.</i> , ВОЗМОЖНОСТИ ХОЛИСТИЧЕСКОГО МАРКЕТИНГА В ФОРМИРОВАНИИ И ПОДДЕРЖАНИИ ИМИДЖА ОРГАНИЗАЦИИ	352
<i>Копылов А.С., Сярдова О.М.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ	355
<i>Корытова В.Е.</i> , АНАЛИЗ ОПЕРАЦИОННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУЛЬТИФОРМАТНОГО РИТЕЙЛЕРА «X5 RETAIL GROUP»	359
<i>Кузнецова Е.Г., Цюй Дачуань</i> , ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ	362
<i>Кузнецова Н.М.</i> , ПРОБЛЕМЫ ДЕВЕЛОПМЕНТА НА ЭТАПЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ФАЗЫ ВОЗВЕДЕНИЯ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ	374
<i>Кутищева Н.Б.</i> , КОНЦЕПЦИЯ МАРКЕТИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ	377
<i>Куц Е.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ОПТОВОЙ КОМПАНИИ	380
<i>Левина Ю.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОЕКТОМ ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ	384
<i>Лукашина Е.В., Лукашин М.С.</i> , МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ...	389
<i>Мельникова Н.А.</i> , СТРЕСС-МЕНЕДЖМЕНТ, КАК СРЕДСТВО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ	398
<i>Мигранов М.Р., Зарипова Г.М.</i> , КЛАССИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ	400
<i>Михайлова Н. С., Сивокоз К. К.</i> , РАЗВИТИЕ НОВЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ УДАЛЁННОЙ КОМАНДОЙ	401
<i>Михайлова Н. С., Сивокоз К. К.</i> , ПРОЕКТИРОВАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖЕРА ПРОЕКТА ПРИ УПРАВЛЕНИИ УДАЛЁННОЙ КОМАНДОЙ	405

<i>Муравьева Я.И.</i> , ПОКАЗАТЕЛИ РЫНОЧНОЙ КОНЦЕНТРАЦИИ	409
<i>Николаев И.И.</i> , ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ С ПОМОЩЬЮ СОВРЕМЕННЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕНОЛОГИЙ	413
<i>Николаев И.И.</i> , РОЛЬ И ПРИЧИНЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПОТОКАМИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	417
<i>Носикова А. В.</i> , КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА.....	420
<i>Окорокова О.А., Кондранина М.А.</i> , ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА	424
<i>Орехов Г.С., Полякова К.О.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЕКТНО-СМЕТНЫХ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ..	431
<i>Паршина О.И.</i> , ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ	435
<i>Пестова Р.Г., Попова Е.С.</i> , ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ PR-ОТДЕЛА.....	438
<i>Попова Т.А.</i> , ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЛОВОЙ КАРЬЕРЫ ПЕРСОНАЛА В ОРГАНИЗАЦИИ	442
<i>Проничкина Я.А.</i> , ОТРАЖЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ ДЕБИТОРСКОЙ И КРЕДИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В УЧЕТЕ	445
<i>Проничкина Я.А.</i> , ОСОБЕННОСТИ СПИСАНИЯ КРЕДИТОРСКОЙ И ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В БУХГАЛТЕРСКОМ И НАЛОГОВОМ УЧЕТЕ	451
<i>Рубцова Н.Н.</i> , РОЛЬ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ В ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	459
<i>Руськина И.Е., Сярдова О.М.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПОТОКАМИ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	463
<i>Сасева А.В.</i> , АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ	466
<i>Сасева А.В.</i> , ПРОЕКТИРОВАНИЕ БАЗЫ ДАННЫХ ДЛЯ ВЕБ- ПРИЛОЖЕНИЯ ПРОЦЕССА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С КЛИЕНТАМИ	469
<i>Сасева А.В.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЯ ДЛЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ	472

<i>Свекольников О.Ю., Голубенко О.А., Шатнаков К.Д.,</i> ЭТАПЫ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ООО «ПОКРОВСК-С»	474
<i>Скuryя Н.Г.,</i> РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	479
<i>Скuryя Н.Г.,</i> СЕБЕСТОИМОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА.....	482
<i>Соколова И.В.,</i> ЗНАЧЕНИЕ БЛАГОПРИЯТНОГО СОЦИАЛЬНО ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО КЛИМАТА В РАЗВИТИИ ОРГАНИЗАЦИИ	485
<i>Степина К.Г., Чукалина Г.М.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	487
<i>Стоценко С.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ АДАПТАЦИИ КАДРОВ В ОРГАНАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ С ПРИМЕНЕНИЕМ КОНСАЛТИНГОВЫХ УСЛУГ, ВНЕШНИХ КОНСУЛЬТАНТОВ	490
<i>Тесленко В.А., Минеева А.Ю.,</i> ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ В ПЕРИОД ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	494
<i>Тимофеева Ю.Н.,</i> ОПТИМИЗАЦИЯ СКЛАДСКОГО ПРОСТРАНСТВА ...	498
<i>Толстова М. В., Мельникова Н.А.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	501
<i>Толстова М. В., Мельникова Н.А.,</i> ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	504
<i>Толстова М. В., Мельникова Н.А.,</i> БЕЗРАБОТИЦА МОЛОДЕЖИ.....	508
<i>Угримова С.Н., Бучкова А.А.,</i> СТРАТЕГИЯ МОТИВАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ	510
<i>Хань Т.Ф.,</i> ФАКТОРИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА	514
<i>Цикунова А.И.,</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ СОТРУДНИКОВ В МЕНЕДЖМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИИ В РОССИИ.....	519
<i>Цюй Дачуань,</i> РОЛЬ СИСТЕМЫ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ И СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	529
<i>Шиповалов Д. А., Юмагулов Д. А.,</i> ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ЛАБОРАТОРНОГО КОМПЛЕКСА ПО ДИАГНОСТИКЕ И РЕМОНТУ ЭЛЕКТРООБОРУДОВАНИЯ АВТОМОБИЛЯ.....	532