

ISSN 2310-0362



nauchforum.ru

НаучФорум

Оставь свой след в науке



XX Студенческая международная
заочная научно-практическая
конференция

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

№ 1 (20)

г. МОСКВА, 2015



nauchforum.ru
НаучФорум
Оставь свой след в науке

МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ: ОБЩЕСТВЕННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

*Электронный сборник статей по материалам XX студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 1 (20)
Январь 2015 г.

Издается с марта 2013 года

Москва
2015

УДК 3+33
ББК 60+65.050
М 75

Председатель редколлегии:

Лебедева Надежда Анатольевна — д-р философии в области культурологии, профессор философии Международной кадровой академии, г. Киев.

Редакционная коллегия:

Волков Владимир Петрович — канд. мед. наук, рецензент НП «СибАК»;

Гукалова Ирина Владимировна — д-р геогр. наук, ведущий научный сотрудник Института географии НАН Украины, доц. кафедры экономической и социальной географии Киевского национального университета им. Т. Шевченко;

Елисеев Дмитрий Викторович — канд. техн. наук, доцент, бизнес-консультант Академии менеджмента и рынка, ведущий консультант по стратегии и бизнес-процессам, «Консалтинговая фирма «Партнеры и Боровков»;

Карпенко Татьяна Михайловна — канд. филос. наук, ст. преподаватель кафедры философии и социологии исторического факультета Сумского государственного педагогического университета им. А.С. Макаренко.

М 75 Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки. Электронный сборник статей по материалам XX студенческой международной заочной научно-практической конференции. — Москва: Изд. «МЦНО». — 2015. — № 1 (20) / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/2\(9\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/2(9).pdf)

Электронный сборник статей по материалам XX студенческой международной заочной научно-практической конференции «Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки» отражает результаты научных исследований, проведенных представителями различных школ и направлений современной науки.

Данное издание будет полезно магистрам, студентам, исследователям и всем интересующимся актуальным состоянием и тенденциями развития современной науки.

ББК 60+65.050

Оглавление

Секция 1. История	7
КУЛЬТУРНЫЙ ОБЛИК ПЕТЕРБУРГСКИХ РАБОЧИХ В КОНЦЕ XIX — НАЧАЛЕ XX ВВ. Гречкин Виталий Николаевич Пянкевич Владимир Леонидович	7
Секция 2. Политология	13
КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС РЕСПУБЛИК В СОСТАВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Гомелаури Ангелина Сергеевна Горный Михаил Бениаминович	13
Секция 3. Социология	22
КУЛЬТУРА РАВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ ВОСПИТАННИКОВ ДЕТСКИХ ДОМОВ Ахметшина Рамиля Рифкатовна Зубанова Людмила Борисовна	22
ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТЕРЕОТИПОВ О ДЕТЯХ С СИНДРОМОМ ДАУНА Вандышева Ксения Сергеевна Юдин Сергей Владимирович Зубанова Людмила Борисовна	28
Секция 4. Философия	33
КАТЕГОРИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ И. КАНТА И ЕГО КРИТИКА А. ШОПЕНГАУЭРОМ Дубенко Валерий Николаевич Безрукова Людмила Ивановна	33
НАУКА И ТРАНСЦЕНДЕНТАЛЬНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ Кузьмин Никита Эдуардович Безрукова Людмила Ивановна	39
НРАВСТВЕННОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ Озерская Анастасия Анатольевна Безрукова Людмила Ивановна	44
ЗДОРОВЬЕ КАК ЦЕННОСТЬ Симакова Наталья Евгеньевна Безрукова Людмила Ивановна	49

Секция 5. Маркетинг	54
МОНЕТИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПРИМЕРЕ ПРИЛОЖЕНИЯ “INSTAGRAM” Дятлук Марина Валентиновна Радько Оксана Юрьевна	54
Секция 6. Менеджмент	61
ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СОВРЕМЕННОГО РАБОТНИКА Григорьева Наталья Викторовна Корсакова Татьяна Владимировна	61
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Дунаева Анастасия Игоревна Бутова Татьяна Витальевна	69
ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ Дунаева Анастасия Игоревна Бутова Татьяна Витальевна	76
ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ Князева Елизавета Олеговна Морозюк Юрий Витальевич	82
ГРИНМЕЙЛ КАК ФЕНОМЕН КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ Пидодний Алина Васильевна Костылева Наталья Владиславовна	89
К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СФЕРЫ ФИТНЕС-УСЛУГ Токарь Анна Сергеевна Токарь Елена Владимировна	97
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА КАФЕ «АЛЬФОНС МУХА» Урсу Михаела Ивановна Патрахина Татьяна Николаевна	106
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОКРУЖНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «НОВАЯ ШКОЛА ЮГРЫ» Удачин Никита Олегович	113

Секция 7. Экономика	118
ИДЕНТИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА Агаджанян Инна Овиковна	118
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ С/Х: УВЕЛИЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ Атепина Юлия Александровна Кравченко Екатерина Андреевна Пахомов Александр Петрович	126
ПОВЫШЕНИЕ АКТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЦПИ – АРИАНТ» Дымшакова Марина Игоревна Бухтиярова Татьяна Ивановна	131
ФОРМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ Зограбян Армине Артуровна Аникина Ирина Дмитриевна	137
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ Гриценко Екатерина Ивановна Иволгина Елена Анатольевна	143
ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ Коровина Наталья Евгеньевна Бухтиярова Татьяна Ивановна	149
ПРОБЛЕМА СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАН МИРА Леонтьев Алексей Николаевич Веровская Людмила Михайловна	157
СОСТОЯНИЕ ИНДУСТРИИ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ Мануйлова Евгения Витальевна Кукла Марина Петровна	167

ЭКОНОМИКА СЕМЬИ В РЕСПУБЛИКЕ КОРЕЯ: ДОХОДЫ И РАСХОДЫ Муравлева Анастасия Владиславовна Кукла Марина Петровна	176
ВЛИЯНИЕ ПАДЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ НА ЭКОНОМИКУ И НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК Пасев Максим Константинович Халиуллова Регина Небиулловна Смоленская Светлана Владимировна	185
ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ ТУРИНДУСТРИИ В ОРЕНБУРГСКОМ РЕГИОНЕ Прытков Ринад Михайлович Лучко Наталья Викторовна Холодилина Юлия Евгеньевна	189
АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТРАЖЕНИЯ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ У ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ Савицкая Яна Игоревна Сахчинская Наталья Сергеевна	197
СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ ЗАТРАТАМИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ Султанова Ильнара Рафкатовна Дубынина Анна Валерьевна Бухтиярова Татьяна Ивановна	202
ВНЕДРЕНИЕ АУТСОРСИНГ-СТРАТЕГИИ В СТРУКТУРУ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ Титаренко Сергей Евгеньевич Горина Вера Валерьевна Аникеева Наталья Васильевна	213
ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ УСЛУГИ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ, В УСЛОВИЯХ СЕВЕРА Чаплыгина Юлия Владимировна Швецова Ирина Николаевна	218

СЕКЦИЯ 1.

ИСТОРИЯ

КУЛЬТУРНЫЙ ОБЛИК ПЕТЕРБУРГСКИХ РАБОЧИХ В КОНЦЕ XIX — НАЧАЛЕ XX ВВ.

Гречкин Виталий Николаевич

*студент Института истории СПбГУ,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Пянкевич Владимир Леонидович

*научный руководитель, д-р ист. наук, проф., заведующий кафедрой истории
предпринимательства и менеджмента Института истории
Санкт-Петербургского Государственного университета,
РФ, г. Санкт-Петербург*

К концу XIX — началу XX вв. социальная структура российского общества находилась в стадии непрерывной трансформации, вызванной медленным складыванием общества капиталистического типа. Рабочий класс России формировался на основе нескольких различных сословных категорий. К началу XX века промышленные рабочие представляли ряд социальных слоев, отличавшихся по целому ряду признаков. В Петербурге процессы культурной трансформации рабочих шли интенсивнее, чем на остальной территории России, поскольку зависели от высокого уровня урбанизации.

Необходимо отметить, что у многих рабочих еще сохранялась связь с деревней, поэтому даже у потомственных квалифицированных рабочих было характерно совмещение деревенской и городской культур. Занятость на передовых предприятиях, преобладание квалифицированных кадров, сокращение рабочего времени до 8—9 часов, зарплаты, превышающие нижнюю черту прожиточного минимума, обусловили близость характеристик быта и культуры рабочих, создавая возможность для культурной трансформации в рамках модернизации всего городского общества.

Прежде всего, перемены происходили во внешнем облике рабочих. Ношение городской одежды близкой в зависимости от достатка либо к низшим служащим, либо к интеллигенции говорит о появлении в столице рабочих европеизированного вида. Обязательным для рабочих стало нательное белье, выходной костюм, в особо торжественных случаях дополнением к костюму служили крахмальная рубашка и галстук.

О появлении новых культурных привычек, заимствованных у горожан, говорили и изменения внутреннего убранства жилищ кадровых, квалифицированных рабочих: заметное распространение мягких диванов и кресел, трюмо, платяных шкафов, но, как правило, дешевой рыночной работы. Детали убранства жилищ (фарфоровые статуэтки, лубочного типа литографии и пр.) указывали на появление культурных потребностей горожан.

В то же время рабочая среда была весьма криминогенным социумом. Заметно наблюдался рост уровня преступности среди рабочих Петербурга. Если на долю рабочих приходилось порядка 30 % всех осужденных в 1897 г., то в 1913 г. уже 40,1 % [2, с. 226]. Высокий уровень преступности среди рабочих часто объяснялся их маргинальным статусом: оторвавшись от привычных условий жизни и принятых стандартов поведения в деревне, они с трудом адаптировались к фабричной и городской жизни, из чего проистекали антиобщественный характер их поведения и негативные психические состояния. В силу этого можно сделать вывод о том, что путь от крестьянина к индустриальному рабочему был долгим, и нередко это был путь не приобретения, а потери многих общечеловеческих достоинств.

Культурному росту рабочих препятствовали бесчеловечные условия труда на большинстве промышленных предприятий, пыль и грязь на производстве и на улицах, грохот от оборудования, загрязненный воздух.

Либерально настроенная интеллигенция активно участвовала в повышении культурного уровня рабочих. Одной из форм культурно-просветительской работы среди рабочих была деятельность Народных домов. Народные дома — культурно-просветительные учреждения клубного типа. Первые Народные

дома созданы в начале 1880-х гг. при поддержке правительства на средства городского самоуправления, земств и частных лиц. Находились в основном в ведении Петербургского попечительства о народной трезвости. При Народном доме обычно имелись библиотека с читальней, торговая лавка, театрально-лекционный зал, чайная, при некоторых — воскресные школы. В начале XX в. в Петербурге было около 20 Народных домов. Строительство Народных домов осуществлялось на средства профсоюзов и кооперативов, а также либерально настроенного дворянства. Народные дома превратились в центры общественных чтений, воскресных школ, художественных кружков, проведения спектаклей. В Петербурге за 1906—1912 гг. общественные чтения в Народных домах посетили в среднем 60 тысяч слушателей [2, с. 229].

Среди культурно-просветительских организаций особое место занимали народные университеты, возникшие в 1906 г. по инициативе «Общества гражданских инженеров» в Петербурге [2, с. 229]. Народные университеты для большего привлечения слушателей устанавливали связи с профсоюзами, что рассматривалось как форма выявления интересов рабочих. Проводились лекции по естествознанию, истории рабочего движения западных стран, что представляло собой метод распространения реформистских убеждений. Сами рабочие относились к культурно-просветительским организациям по-разному.

Одним из достижений в просветительской сфере является распространение библиотек — читален. К концу XIX века в Петербурге насчитывалось 18 читален. В каталогах библиотек преобладали книги на религиозно-нравственные темы, за ними шли исторические, затем естественно-географические. Художественная литература составляла крайне ничтожную долю, порядка 5—6 % от общего числа книжной продукции. Небогатым был художественный раздел чтений. Кроме сказок в него были включены немногие произведения русских классиков. Опросы рабочих указывали на несовпадение состава литературы и предпочтений читателей. Меньше спрашивали религиозную литературу, предпочитая исторические рассказы и романы, среди газет спросом пользовались либеральные издания [2, с. 230].

Предпочтения рабочих были таковы: квалифицированные рабочие читали классику; любимыми писателями были Пушкин, Гоголь, Некрасов, Тургенев, Чехов. По статистике постоянный читатель библиотек прочитывал в год порядка 9—11 книг. В среде кадровых рабочих появлялись подписчики газет и журналов. Постоянных читателей-рабочих в библиотеках Петербурга на 1912 г. насчитывалось порядка 3600 человек, что составляло более трети от общего числа читателей [2, с. 231].

В рассматриваемый период возрос интерес рабочих к театру. Однако профессиональные театры из-за высокой стоимости билетов были малодоступны для рабочих. Для расширения возможностей доступности к театру были созданы драматические кружки при Народных домах, например, в Лиговском народном доме графини С.В. Паниной [4], ряд которых перерос в народные театры. Репертуар в этих театрах был рекомендован Главным управлением по делам печати и Министерством финансов.

Новым явлением среди просветительских учреждений начала XX века стали рабочие клубы, уделявшие наибольшее внимание культурно-просветительным мероприятиям, в первую очередь научно-популярным лекциям. В отличие от других форм подобных организаций, рабочие клубы были самоуправляющимися организациями. Столица лидировала по количеству этих культурно-просветительских учреждений.

Одной из таких организаций было «Собрание фабрично-заводских рабочих Санкт-Петербурга», основанное Георгием Гапоном. Клуб отвечал нуждам и потребностям рабочих, в том числе в удовлетворении культурных запросов. Устав «Собрания», утвержденный 15 февраля 1904 г. предусматривал открытие библиотеки и читальни, создание музыкальных кружков, устройство концертов и бесед на нравственные темы. В рабочий клуб запрещалось проносить карты и спиртные напитки [1, с. 112].

Клубы, основанные позднее, при регистрации получали названия, указывающие на культурно-просветительскую направленность их деятельности: «Образование», «Просвещение», «Знание», «Разумный отдых»

и подобные. Многие клубы редко получали материальную поддержку у меценатов и частных лиц. Исключение составлял клуб «Наука» в Петербурге, согласно отчету, за 1909—1910 гг., обладающий просторными помещениями, комнатами для библиотеки, буфета, групповых занятий, залом для спектаклей и концертов.

Однако вскоре был отмечен резкий отток рабочих из клубов. Он объяснялся постоянным контролем со стороны полиции, разносторонними интересами рабочих, различным образовательным уровнем, материальным положением, тягой рабочих к развлечениям. В 1908 г. в рабочих клубах состояло 3910 человек, а в 1913 г. уже 3286. К тому же доля этих рабочих от 250-тысячного петербургского пролетариата составляла приблизительно 1,5 % [1, с. 112].

Анализ состава членов клубов говорит о преобладании среди посетителей мужчин (около 75 %), рабочих со средним заработком (30—40 рублей в месяц), в возрасте до 25 лет (более 60 %) с начальным образованием. С началом Первой мировой войны рабочие клубы были закрыты, что лишило рабочий класс возможности общения между собой и приобщения к городской культуре [2, с. 232].

По мнению современников, в рабочих клубах, формировалась так называемая рабочая интеллигенция, сравнительно небольшой культурный слой рабочих, с которым после революции 1905—1907 гг. связывались надежды на изменение вектора развития рабочего движения в сторону «европеизации» [3, с. 23]. Этот слой не был однородным и не оправдал возлагавшихся на него надежд профессиональной интеллигенции. Сами рабочие подтверждали такую точку зрения, объясняя в проводимых опросах, что даже посещать клубы им трудно по причинам от них не зависевшим. Рабочие с интересом относились к обучению, но усталость после изнуряющего рабочего дня не давала возможности воспринимать лекции. Все без исключения понимали, что для того, чтобы достичь большей посещаемости занятий,

необходимо было установить 8-часовой рабочий день, чтобы у рабочих появилось свободное время.

В заключение необходимо отметить, что именно в Петербурге сложилась наиболее благоприятная среда для культурного развития промышленных рабочих. Основой для появления культурных потребностей у рабочих был высокий уровень грамотности, наблюдавшийся среди столичного пролетариата. Большую роль в деле просветительства сыграли рабочие клубы и общественные организации, получившие широкое распространение в Петербурге в начале XX века. Однако отсутствие должного финансирования и необходимой материальной базы, а также постоянный контроль со стороны Министерства внутренних дел, тормозил развитие и увеличение числа подобных учреждений.

Список литературы:

1. Левин И.Д. Рабочие клубы в дореволюционном Петербурге. Из истории рабочего движения 1907—1914 гг. — М., 1926. — 178 с.
2. Постников С.П., Фельдман М.А. Социокультурный облик промышленных рабочих России в 1900—1945 гг. — М., 2009. — 370 с.
3. Потолов С.И. Рабочий класс в первой российской революции 1905—1907 гг. — М., 1981. — 432 с.
4. Центральный Государственный исторический архив Санкт-Петербурга. Ф. 219. Оп. 1. Д. 39. Л. 6.

СЕКЦИЯ 2. ПОЛИТОЛОГИЯ

КОНСТИТУЦИОННО-ПРАВОВОЙ СТАТУС РЕСПУБЛИК В СОСТАВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гомелаури Ангелина Сергеевна

*студент 3 курса, департамент прикладной политологии НИУ Высшая школа
экономики,
РФ, г. Санкт Петербург*

Горный Михаил Бениаминович

*научный руководитель, канд. физ.-мат. наук, доц. НИУ Высшая школа
экономики,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Для того чтобы рассмотреть конституционно-правовой статус республик в составе Российской Федерации необходимо обратиться, непосредственно, к первоисточнику, закрепляющему их положение — т. е. к Конституции Российской Федерации [7].

Согласно Статье 5, республика — один из шести видов субъектов (республики, края, области, города федерального значения, автономная область, автономные округа) Российской Федерации.

Согласно статье 66 Конституции РФ, «статус республики определяется Конституцией Российской Федерации и конституцией республики. На данный момент в составе РФ из 85 субъектов — 22 республики: Республика Адыгея (Адыгея), Республика Алтай, Республика Башкортостан, Республика Бурятия, Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Республика Калмыкия, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Карелия, Республика Коми, Республика Марий Эл, Республика Мордовия, Республика Саха (Якутия), Республика Северная Осетия-Алания, Республика Татарстан (Татарстан), Республика Тыва, Удмуртская Республика, Республика Хакасия, Чеченская Республика, Чувашская Республика — Чувашия, а также недавно присоединенная республика Крым.

Пункт 2 статьи 5 подчеркивает, что «республика (государство) имеет свою конституцию и законодательство». В данном определении отдельно стоит обратить внимание на то, что республика признается именно государством, входящим в состав Российской Федерации в качестве субъекта. Соответственно, объем прав республик, входящих в РФ, не может соответствовать тому, которым наделено самостоятельное государство.

Вышеуказанное право самостоятельно принимать свою конституцию и иметь свое законодательство, предполагает, что и первое и второе должно соответствовать федеральной конституции и законодательству, верховенство которого также закреплено в КРФ. Важно также отметить, что по принятии основного закона республикой, он не нуждается в утверждении органами власти федерального значения.

В случае возникновения спорных вопросов, связанных с наличием противоречия той или иной республиканской конституции федеральной конституции следует обращаться в Конституционный суд.

Статьи 71 и 72 Конституции РФ разграничивают полномочия, находящиеся исключительно в рамках компетенции федерального центра, а также в совместном ведении центра и субъектов. Следующая, 73 статья, предполагает, что республики обладают всей полнотой власти в отношении предметов, не указанных в предыдущих статьях. Таким образом, можно говорить о том, что в рамках своей территории республики обладают законодательной, исполнительной и судебной властью (кроме полномочий, распределяемых 71 и 72 статьями КРФ).

Таким образом, к ведению исключительно Российской Федерации относится:

- принятие конституции РФ и федеральных законов (а также контроль за их исполнением);
- судоустройство и прокуратура;
- уголовное, уголовно-исполнительное, гражданское, процессуальное законодательство;

- установление федеральной политики;
- федеральный бюджет, налоги и сборы;
- международная политика;
- вопросы войны и мира и т. д.

К совместному ведению (республик и РФ):

- установление общих принципов функционирования системы органов государственной власти и местного самоуправления;
- административное, административно-процессуальное, трудовое, семейное, жилищное, земельное, водное, лесное законодательство, законодательство о недрах, об охране окружающей среды;
- вопросы природопользования и природоохраны;
- международные и внешнеэкономические связи республик и проч.

Соответственно, во власти республик остается все то, что не прописано в вышеуказанных статьях. Правда, в отличие от прочих субъектов РФ, республика имеет право принимать конституции, а также устанавливать государственные языки (помимо русского). Иной государственный язык употребляется в органах государственной власти, административных учреждениях, университетах, школах наравне с русским языком.

Кроме того, только республики могут устанавливать свое гражданство (таким образом, лица, постоянно проживающие на территории республики, имеют не только гражданство РФ, но и, одновременно, республиканское гражданство) [3]. Также республики вправе самостоятельно решать вопрос о своем наименовании [6].

Каждая республика имеет право устанавливать по своему желанию государственную символику — герб, гимн и флаг, кроме того только данный субъект федерации имеет право на придание определенному городу статуса столицы республики (столица Татарстана-Казань, Башкортостана-Уфа, Марий Эл-Йошкар-Ола и т. д.).

Разумеется, пределы полномочий республики определяются ее границей. Таким образом, республиканские органы государственной правомочны лишь

на ограниченной территории — территории данного субъекта (кстати, стоит отметить, что территориальные границы республики не могут быть изменены без ее согласия [6] — как и статус республики, который не может быть изменен ни самой республикой без согласия РФ, ни РФ без согласия республики).

Пожалуй, также стоит отметить одно, ныне утраченное свойство республик, находящихся в составе РФ. Для этого необходимо обратиться к Федеративному договору о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти суверенных республик в составе Российской Федерации, заключенному 31 марта 1992 года [2], который предполагал наличие суверенитета на республиканском уровне. Положения данного договора, предусматривавшие «суверенитет республик и позволявшие тем самым обосновывать ограничения суверенитета Российской Федерации, ее конституционно-правового статуса и полномочий», по определению Конституционного Суда РФ от 6 декабря 2001 года утратили законную силу [9].

Высшим должностным лицом, осуществляющим функции главы государства, в части республик (например, в Татарстане) является президент, в прочих функции президента исполняет либо Глава республики (Коми, Марий Эл), либо председатель правительства (Хакасия, Карелия). Что интересно — президент республики в составе Российской Федерации является также главой исполнительной власти, в отличие от президента РФ, который находится над тремя ветвями.

Необходимо отметить, что наименование «президент республики» должно быть упразднено до 1 января 2015 года (республикам необходимо внести в конституции соответствующие поправки) согласно закону от 28.12.2010 года [12], который изменял некоторые пункты статьи 18 Федерального закона от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» [11], в частности п. 6 данной статьи гласит: «наименование указанной должности не может содержать слов и словосо-

четаний, составляющих наименование должности главы государства — Президента Российской Федерации» [11].

Глава республики:

- является гарантом национально-государственного статуса (в редакции Конституции республики Саха от 29.12.2004 глава республики еще является гарантом ее суверенитета, в дальнейшем данная формулировка была исключена) и территориальной целостности республики, соблюдения ее конституции и законов, а также принятых ею международных и межреспубликанских обязательств;

- представляет республику в ее отношениях с федеральными органами государственной власти, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления и при осуществлении внешнеэкономических связей, при этом вправе подписывать договоры и соглашения от имени данной республики;

- объявляет чрезвычайную ситуацию на территории республики или в отдельных ее регионах;

- обращается с посланиями к парламенту и народу участвует в работе парламента;

- информирует парламент о важных вопросах внутренней и международной политики;

- обладает правом законодательной инициативы в парламенте республики;

- подписывает и обнародует законы, одобренные на референдуме;

- принимает отставку Правительства с согласия парламента и проч. [10].

Что касается полномочий губернаторов, то в сравнении с полномочиями глав республик они существенно ниже. Например, полномочия губернатора [15] не распространяются введение чрезвычайной ситуации на той территории, которую он представляет.

Республики в составе Российской Федерации имеют право самостоятельно определять систему органов государственной власти республики.

Республиканские государственные органы, помимо главы исполнительной власти (правительства) (он же зачастую глава республики), представлены законодательным органом — парламентом, судебные — не только рядом мировых и районных судов, но и Верховным Судом республики, который, однако, находится ниже Верховного Суда Российской Федерации. В ряде республик (Адыгея, Башкортостан, Дагестан, Татарстан, Тыва и др.) имеется свой Конституционный суд, призванный решать вопросы «соответствия законов субъекта Российской Федерации, нормативных правовых актов органов государственной власти субъекта Российской Федерации, органов местного самоуправления субъекта Российской Федерации конституции (устава) субъекта Российской Федерации, а также для толкования конституции (устава) субъекта Российской Федерации» [13]. Что касается прочих субъектов федерации, то уставные (в данном случае) суды имеются в Санкт-Петербурге, Свердловской и Калининградской областях (до 1 марта 2014 года уставной суд существовал и в Челябинской области, однако, был упразднен).

Республиканские органы прокуратуры возглавляет прокурор республики, находящийся в подчинении Генерального прокурора Российской Федерации.

Каждая республика имеет право законодательной инициативы в Федеральном Собрании Российской Федерации [6]. Кроме того она может участвовать в разработке федеральных нормативных актов по предметам совместного ведения федерации и республик. При президенте Российской Федерации имеются постоянные представительства республик (которые являются исполнительными органами) [10], непосредственно в целях оперативного взаимодействия между республиканским правительством с администрацией президента, а также «дипломатическими, торговыми представительствами и миссиями иностранных государств и компаний, международными и российскими организациями, расположенными в г. Москве и Московской области при решении вопросов социально-экономического развития Республики Саха (Якутия)» [10].

Наконец, стоит сказать о бюджете республик. Согласно Конституциям республик, где прописан данный вопрос, формирование и утверждение государственного бюджета Республики Саха (Якутия), установление республиканских налогов и сборов относится к республиканскому ведению [10]. Существуют также отдельные кодексы, регулирующие бюджетные правоотношения [1], законы республик о бюджетном процессе [4] и законы, которые обычно принимаются на один финансовый год [8] (иногда и на плановый период, например, «О республиканском бюджете Республики Дагестан на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов» [14]) и утверждают основные характеристики государственного бюджета республики (прогнозируемый общий объем доходов, общий объем расходов и дефицит государственного бюджета). Что касается иных субъектов федерации, то там вопросы бюджета регулируются в основном законом о бюджетном процессе [5] данного субъекта, а не бюджетным кодексом.

Итак, рассмотрев конституционно-правовой статус республик в составе Российской Федерации, а также уделив внимание положению прочих субъектов РФ, можно прийти к выводу, что, несмотря на закрепление статьей 5 Конституции равноправия всех субъектов РФ [7], республики имеют несколько больший объем прав.

Список литературы:

1. Бюджетный кодекс республики Татарстан. Закон РТ № 35-ЗРТ от 29.05.2004. — [Электронный ресурс]: tatarstan.ru URL: http://1997-2011.tatarstan.ru/?DNSID=9e6751a0d52f03c8e8f1e50cb1dbcd33&node_id=3720&id=41789 (дата обращения 3.12.2014).
2. Договор о разграничении предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти Российской Федерации и органами власти суверенных республик в составе Российской Федерации (Москва, 31 марта 1992 г.) — [Электронный ресурс]: <http://constitution.garant.ru/> URL: <http://constitution.garant.ru/act/federative/170280/> (дата обращения 1.12.2014).
3. Закон о гражданстве Российской Федерации. — [Электронный ресурс]: <http://www.zambia.mid.ru/> URL: http://www.zambia.mid.ru/doc/Zakon_o_grajdansnve_28_11_1991.htm (дата обращения 1.12.2014).

4. Закон республики Башкортостан. О бюджетном процессе в республике Башкортостан. — [Электронный ресурс]: <http://base.consultant.ru/> URL: <http://base.consultant.ru/regbase/cgi/online.cgi?req=doc;base=RLAW140;n=91194> (дата обращения 3.12.2014).
5. Закон Ставропольского края «О бюджетном процессе». — [Электронный ресурс]: <http://docs.cntd.ru/> URL: <http://docs.cntd.ru/document/461505062> (дата обращения 3.12.2014).
6. Козлова Е.И., Кутафин О.Е. Конституционное право России. Конституционно-правовой статус республики в составе федерации. — [Электронный ресурс]: <http://uchebnik.biz/> URL: <http://uchebnik.biz/book/92-konstitucionnoe-pravo-rossii/62--1-konstitucionno-pravovoj-status-respubliki-v-sostave-rossijskoj-federacii.html> (дата обращения 1.12.2014).
7. Конституция Российской Федерации. Раздел первый. Основные положения. Глава 1. Основы конституционного строя. — [Электронный ресурс]: <http://www.constitution.ru/> URL: <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-3.htm> (дата обращения 1.12.2014).
8. О государственном бюджете Республики Саха (Якутия) на 2014 год. [Электронный ресурс]: <http://docs.cntd.ru/> URL: <http://docs.cntd.ru/document/460232687> (дата обращения 3.12.2014).
9. Определение Конституционного Суда РФ от 6 декабря 2001 г. № 249-О «По ходатайству Президента Республики Башкортостан об официальном разъяснении Определения Конституционного Суда Российской Федерации от 19 апреля 2001 года по ходатайству полномочного представителя Президента Российской Федерации в Приволжском федеральном округе об официальном разъяснении Определения Конституционного Суда Российской Федерации от 27 июня 2000 года ...» — [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru/> URL: http://base.garant.ru/12125477/#block_353#ixzz3Kn1B0LAj (дата обращения 1.12.2014).
10. Постоянное представительство Республики Саха (Якутия) при Президенте Российской Федерации. — [Электронный ресурс]: <http://sakha.gov.ru/> URL: <http://sakha.gov.ru/node/130315> (дата обращения 1.12.2014).
11. Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями) — [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru/> URL: http://base.garant.ru/12117177/3/#block_300#ixzz3KrrAWWuQ (дата обращения 1.12.2014).
12. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. № 406-ФЗ «О внесении изменения в статью 18 Федерального закона «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» — [Электронный ресурс]: <http://base.garant.ru/> URL: <http://base.garant.ru/55170232/#ixzz3KrpztviB> (дата обращения 1.12.2014).

13. Федеральный конституционный закон «О судебной системе Российской Федерации» от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ. Статья 27. п. 1 — [Электронный ресурс]: <http://base.consultant.ru/> URL: [http://base.consultant.ru/ cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=158706&req=doc](http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=LAW&n=158706&req=doc) (дата обращения 3.12.2014).
14. Формирование бюджета Республики Дагестан на 2015 год обсудили на заседании в Правительстве РД — [Электронный ресурс]: <http://www.riadagestan.ru/> URL: http://www.riadagestan.ru/news/the_government_of_the/formirovanie_byudzheta_respubliki_dagestan_na_2015_god_obsudili_na_zasedanii_v_pravitelstve_rd/ (дата обращения 3.12.2014).
15. Устав (Основной закон) Ставропольского края — [Электронный ресурс]: <http://www.dumask.ru/> URL: [http://www.dumask.ru/official/ zakonodatelnye — osnovy-deyatelnosti-dumy/item/2785-news14085](http://www.dumask.ru/official/zakonodatelnye_osnovy-deyatelnosti-dumy/item/2785-news14085) (дата обращения 3.12.2014).

СЕКЦИЯ 3. СОЦИОЛОГИЯ

КУЛЬТУРА РАВНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВОСПРИЯТИЯ ВОСПИТАННИКОВ ДЕТСКИХ ДОМОВ

Ахметшина Рамиля Рифкатовна

*студент Челябинской государственной академии культуры и искусств,
РФ, г. Челябинск*

Зубанова Людмила Борисовна

*научный руководитель, д-р культурологии, проф., канд. социол. наук
НОУ ВПО «ЧГАКИ»,
РФ, г. Челябинск*

В современном обществе много говорится о толерантности и гуманизме, ценности согласия и взаимодействия самых разнообразных социокультурных и социально-демографических групп. В мире, где военные конфликты, национальные столкновения, острые политические дискуссии становятся всё более интенсивными и острыми, особенно важна сфера семейного благополучия. А, как известно, одним из важнейших социальных институтов является «семья». Это обусловлено тем, что фундаментальные уровни социализации ребёнка проходят именно в ней, независимо от того, является ли семья благополучной или же нет.

Вступая в близкие, дружественные отношения с кем-либо, мы, сами того не подозревая, интересуемся родителями этого человека, нравами и традициями, принятыми в данной семье. Да и сам собеседник представляет своих родных как некий личный «герб». Все мы помним выражение: «Дети — отражение своих родителей».

Так в статье Ю.А. Васильчука [1] «Социальное развитие человека. Фактор семьи» также говорится о том, какое важное место занимает семья в формировании личности. Зачастую, глядя на мир через своеобразные «очки благополучия», мы порой забываем о том, что те люди, чья судьба сложилась

иным образом, отличным от нашего, также являются полноправными членами общества. Речь идет о детях-сиротах и детях, лишенных попечения родителей по тем или иным причинам.

Проведя небольшой обзор информации, предоставляемой Интернет, я выявила тенденцию, что все сайты помощи детям, из вариантов действительной помощи, предлагают лишь волонтерство и материальную поддержку. Призыв о том, чтобы население не было равнодушно к судьбе малышей, завершается лишь банковским счетом или адресами организаций, куда можно передать вещи, игрушки и прочее.

Но раз в год, собирая ненужные нам вещи и относя в центры поддержки, мы снимаем с себя всякую ответственность, освобождая себя от груза вины и жалости, чувствуя себя достойными членами общества. Сами того не подозревая мы лишь ухудшаем ситуацию. Ведь проблема кроется не в детях и не в детских домах, а в нас самих. Помогая материально, мы забываем о том, что корень всех бед кроется в первую очередь в сознании. Перейдя в период постиндустриального общества, центром нашего благополучия стало потребление. Воспитываясь двумя родителями и получая достаточное количество заботы и тепла, мы ориентируем себя на самореализацию.

Но как перейти к данному этапу детям-сиротам? Из-за недостатка родительской любви им сложно двигаться дальше. Им необходима поддержка социума, который, не владея достаточной информацией, отгораживается от выпускников детских домов стеной предрассудков. Уже не одним журналистом была поднята тема о том, что детские дома находятся, словно, на обочине реальной жизни и это лишь «отсрочка перед расстрелом». Но чтобы знать, как бороться с этим, необходимо знать своего врага в лицо. Знания о том, какие представления бытуют в обществе о детдомовцах, и являются ли эти представления образцом идентичности, позволят найти способ осуществить благоприятную социализацию выпускников детских домов, а также показать социуму на близком для него примере негативную сторону стереотипов.

Так восприятие выпускников детских домов разными группами населения можно встретить в исследовании Т.Ю. Кузнецовой [2]. Проблема восприятия подобных детей современной молодежью — видится нам актуальной и злободневной социально-значимой задачей обеспечения культуры равных возможностей.

В качестве метода исследования я использовала опрос среди студентов первого и второго курса. Наиболее продуктивным в этом случае, на мой взгляд, является опосредованный контакт с аудиторией, то есть анкетирование [3], которое позволило мне выявить следующие закономерности.

Часто встречающаяся характеристика: одинокий, брошенный, избалованный, неблагополучный, грустный, бедный.

Проявление жалости: беззащитный, одинокий, непонятый, потерянный, бедный, нуждающийся, грустный, брошенный, бедный, беспризорный, молчаливый,

Негативное отношение: жадный, тупой, странный, упоротый, злой, неопрятный, опасный, вспыльчивый, избалованный.

Позитивное отношение: добрый, надеющийся, сильный, скромный, независимый, устремлённый, талантливый.

Были выявлены и следующие тенденции. Так, например, студенты, знакомые с детьми-сиротами, соглашаясь с мнением людей, имеющих отношение к детским домам, обосновывали это тем, что дети не видели примера родителей и также считали, что существуют исключения, то есть те, кто сумел прижиться в социуме.

О возможности карьерного роста сирот респонденты полагают, что государство предоставляет им множество возможностей, при этом добавляли, что они привыкли к ударам судьбы и способны добиться успеха. Таким образом, иллюстрируется перетекание отрицательного представления о детях из детских домов, в положительное свойство, которое может позволить расширить круг профессиональных возможностей.

Напротив, те же, кто не имел личного контакта с воспитанниками детских домов, склонялись к вариантам с отрицательными характеристиками, которые не способны принести какой-либо пользы ни обществу, ни самому выпускнику детского дома.

Ответы, носящие положительную окраску, по результатам дают те респонденты, кто общался с детьми из детских домов, оценивая их как понимающих, надёжных, но несчастных людей. В свою очередь, негативную сторону выбирают те, кто не общался, подчёркивая нетребовательность, жалкость, агрессивность, которая и в следующем вопросе набрала наибольшее количество баллов вместе с «излишней недоверчивостью».

В причинах возникновения проблем социализации респонденты сошлись во мнениях, и выделили отсутствие родительской поддержки и непрофессиональное отношение воспитателей. Большинство считает, что не маловажную роль играет удалённость от крупных городов, которая может являться, по мнению респондентов, критерием уровня профессионализма работников детских домов и в целом условия проживания в них.

Большая часть респондентов, знакомых с фильмами о детских домах, соглашались с тем, что сиротам сложно адаптироваться в обществе, видят причину этого в отсутствии семьи, которая могла бы обеспечить не только эмоциональную поддержку ребёнка, но и его материальную обеспеченность играющую в жизни каждого человека не последнюю роль. Но в следующем вопросе опрошиваемые не отрицают возможности занять высокие должности в крупной компании, подтверждая это тем, что существует много подобных примеров, давая по результатам следующего вопроса положительный образ.

Таким образом, можно проследить возникающий конфликт идентичностей, ведь если социум представляет образ детей-сирот, как неопрятных и плохо одетых членов общества, происходит отчуждение последних и привязывание ярлыка «неблагополучный», а, следовательно, и отрицательные черты характера становятся неотъемлемой частью стереотипизированного образа. Этому способствует и оторванность данных учреждений, их закрытость

от внешнего мира, жизнь которого просачивается через призму СМИ, фильмов и телепередач, которые по результатам опроса являются основными источниками информации формирующие взгляд на детей из детских домов у респондентов. Это не может не говорить о том, что имеется некоторая нехватка источников информации, способствующих формированию реального взгляда на детей-сирот.

Достаточно окунуться в просторы Интернета, как можно получить в достаточном количестве материалы и мнения о том, что из воспитанников детских домов выходят склонные к апатии и попросту неадаптированные к жизни в нашем обществе люди. Всё это подтверждается сомнительной статистикой, которая только лишь укрепляет в головах мысль о недееспособности таких детей. Это рождает к ним недоверие, нежелание возлагать на них ответственность.

Исследование показало, что основная часть высказываний основана на личном опыте или опыте близких и знакомых людей, отсутствует аргументация с использованием СМИ, статистических данных или каких-либо исследований, что может говорить как о низкой информированности в этой области, так и о том, что доводы основанные на личных наблюдениях ценятся выше, а уровень доверия к официальным источникам в нашей стране крайне низок.

Было встречено малое количество примеров, иллюстрирующих личное участие респондентов в жизни детских домов, это показывает, насколько закрытый характер носят данные учреждения, и подавляющая часть помощи происходит через материальное обеспечение.

Выше сказанное говорит о присутствии в обществе негативных стереотипов о детях из детских домов, характеризующие нежелание налаживать доверительные отношения с детьми-сиротами. Нельзя сказать однозначно, какие источники послужили формированию подобных представлений и какие факторы стали решающими, в отношении посетителей себя к позитивных или негативным суждениям, но изученные форумы и исследования мнения через

проведение анкетирования также говорят и о положительной тенденции, согласно которой позитивное отношение превалирует над негативным. Препятствием лишь остаются опасения людей перед неизвестностью данной темой, низкая информированность общества не позволяет создать объективный образ выпускника детского дома.

Список литературы:

1. Васильчук Ю.А. Социальное развитие человека. Фактор семьи / Общественные науки и современность. — 2008. — № 3. — С. 52—63.
2. Кузнецова Т.Ю. Социальные стереотипы восприятия выпускников детских домов // Соци-ол. исслед. — 2003 — № 11.
3. Социологический энциклопедический словарь / Редактор-координатор академик РАН Г.В. Осипов. — М.: Изд-во НОРМА — 2000 — С. 488.

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ СТЕРЕОТИПОВ О ДЕТЯХ С СИНДРОМОМ ДАУНА

Вандышева Ксения Сергеевна
студент ФБГОУ ВПО «ЧГАКИ»,
РФ, г. Челябинск

Юдин Сергей Владимирович
студент ФБГОУ ВПО «ЧГАКИ»,
РФ, г. Челябинск

Зубанова Людмила Борисовна
научный руководитель, д-р культур. наук, проф., заведующая кафедрой
культурологии и социологии ФБГОУ ВПО «ЧГАКИ»,
РФ, г. Челябинск

На сегодняшний день проблема отношения к инвалидности вообще и детской инвалидности в частности, весьма актуальна. С каждым годом всё чаще появляются на свет дети с таким диагнозом, как болезнь Дауна [1]. Избежать появления такой болезни, вероятно, невозможно, но координировать особенности включения подобных детей в социальные условия существования — в силах государства, общественности и каждого из нас, готового поддерживать как материально, так и психологически, оказавшихся в подобных условиях жизни.

У детей с болезнью Дауна замедленное развитие познавательных процессов, мелкой моторики, речи. Они заметно отстают от сверстников в физическом развитии, а потому, безусловно, на объективном уровне возникает восприятия их как людей, отличающихся от окружающих. Человек социален по своей природе, поэтому, каждый из нас хотя бы раз в жизни имел контакт с подобными людьми. Нередко, можно понаблюдать такую картину, что многие не имеют представления о том, как именно нужно общаться с такими людьми, отсюда возникают различные стереотипы поведения и складываются мифы о носителях данного диагноза — синдрома Дауна.

Сама по себе, стереотипность восприятия таких детей объяснима, но для оптимального развития общества, настроенного на толерантность и равные

возможности для всех слоев населения, важно понять причины возникновения подобных болезней и проследить за тем, чтобы ребёнок смог адаптироваться к жизненным условиям в социуме, чтобы данный процесс проходил для него плавно и безболезненно. Необходимо знать и понимать в чём заключается различие тех детей, у которых имеются отклонения в развитии. Каждый человек на наш взгляд, должен толерантно относиться ко всем членам общества, вне зависимости от их личных особенностей, которые связаны с нарушением в психике, а также во многих других биологических процессах организма.

Дети с синдромом Дауна в состоянии нормально развиваться и ходить в муниципальную школу. Правда, для этого их необходимо должным образом подготовить. В этом могут помочь врачи-психологи и специальные центры для раннего развития детей с ограниченными возможностями, которых в нашей стране становится все больше. После такой специальной подготовки ребенок с синдромом Дауна может продолжать учебу в школе и даже в высшем учебном заведении.

Интерес к данной проблеме, на наш взгляд, достаточной мере велик, ведь современный мир это в первую очередь мир коммуникаций и взаимодействия, мир, в котором доминирует глобализация. Каждый гражданин той или иной страны должен быть проинформирован о данной болезни, чтобы иметь представления как именно нужно общаться с такими людьми. Кроме того, важно, чтобы информационная среда, связанная с представлениями людей о данной болезни, была адекватна проблеме, не наполнена негативными мифами, отличалась реалистичностью. Именно такой подход, на наш взгляд, поможет в создании социально адаптированной среды восприятия «особых детей».

Тем не менее, в сознании населения могут существовать и действовать ряд стереотипов, на формирование которых влияют несколько факторов:

- образование: в школах и вузах очень мало освещается тема инвалидности и болезни-Дауна, в частности;

- односторонняя подача данной темы в СМИ: детей инвалидов показывают по телевидению или для сбора средств на лечение, либо транслируются различные истории из реальной жизни о жестоком обращении как в детских домах, так и в семьях с детьми инвалидами, что способствует неблагоприятным ассоциациям с данной проблемой;

- традиция восприятия людей с ограниченными возможностями как «изгоев общества»: начиная с Древней Руси, было понятие юродивые, это были люди с отклонениями физическими или психическими. Всячески их использовали как местных «дурачков», шутов для развлечения публики во время праздничных мероприятий и для увеселения знати. С принятия христианства, отношение к юродивым улучшилось, подать хлеб юродивому, чтобы он помолился за тебя, было нормально. Корни почитания идут напрямиком из Византии, если в Византии почитание юродивых носит ограниченный характер, то в России оно приобретает весьма широкое распространение.

- религия: основные конфессии по-разному регламентируют отношение к таким детям. Что касается недееспособных людей в мусульманском обществе, то им нужно оказывать внимание и все виды помощи и лечения. Они не должны быть объектами унижения, неприятия или дискриминации из-за состояния здоровья. Более того, общество в котором проповедуются традиционный ислам, обязуется обеспечивать их всем, что им нужно, и всем, что может им помочь. Что касается ограничений на их передвижение, то это допустимо лишь тогда, когда от этого зависит их лечение. Это значит, что изолировать их можно лишь в одном случае — чтобы обеспечить им надлежащее лечение.

- низкий уровень социально-адаптационных учреждений: в частности, в Челябинской области недостаточно реабилитационных центров для инвалидов, они не финансируются государством. Даже если они существуют, то центры не приносят пользы семьям с инвалидами, в них нет условий для развития и поддержки этих семей. Мало специалистов, которые бы искренне были заинтересованы в помощи детям-инвалидам.

- семья: в каждой семье по-разному складывается отношение к таким детям, родители преподносят своим детям информацию о людях с синдромом, будь то положительную или отрицательную, отсюда формируются стереотипы.

- религиозность респондентов: верующие респонденты уважительнее и снисходительнее относятся к детям с ограниченными возможностями, потому что вера диктует и учит их этому.

- личный опыт контакта играет большую роль в формировании отношения к этим детям. Если опыт был положительный, то и мнение о детях с синдромом тоже хорошее;

- возраст: чем моложе респондент, тем меньше он задумывается над этой проблемой, тем меньше он уделяет этому внимание.

- особенности индивидуально-психологического склада респондента: чем больше в респонденте проявляется сензитивность, тем теплее относится к таким детям. Если человек сочувствует этим детям, не проходит мимо их проблемы, то он начинает искать источники информации на данную тему. Тем самым становясь более осведомленным, он не подвержен ложным стереотипам.

- стереотипность представлений — сегодня существует масса предрассудков, связанных с синдромом Дауна. Диагноз человека часто употребляется как унижительное ругательство. Из-за отсутствия достоверной информации тысячи семей вынуждены бороться за достойное будущее своих детей, испытывая непонимание и неприязнь окружающих. Складывается много мифов, которые мешают формированию правильного и достоверного мнения об этих детях.

- наличие детей играет важную роль, ведь если у респондента есть дети, то отношение к другим детям, в независимости здоровы они или нет, будет хорошее.

- пол респондента — женщины более добры к любым детям, потому что у них есть материнский инстинкт.

- наличие ребенка с данным синдромом (или, в целом, ребенка с ограниченными возможностями) — респонденты у которых есть дети с отклонениями понимают и уважают родителей детей с болезнью Дауна, ведь у них есть много общего.

Проанализировав вышеописанные социальные факторы влияния на проблему в отношении к детям с синдромом Дауна, мы можем сделать следующий вывод: формирование зачастую негативного отношения к детям страдающих от тех или иных недугов, связаны прежде всего с недостаточной информацией, как со стороны СМИ, так и со стороны государства. Не толерантным отношением к «другим людям», которые имеют определенные отклонения от нормы. Это отчетливо прослеживается в современной России, что дает нам повод для более детального анализа и для выработки особой политики в отношении к инвалидности.

Список литературы:

1. Большая психологическая энциклопедия — [Электронный ресурс] — Режим доступа — URL: <http://psychology.academic.ru/> (дата обращения 12.11.14).

СЕКЦИЯ 4. ФИЛОСОФИЯ

КАТЕГОРИЧЕСКИЙ ИМПЕРАТИВ И. КАНТА И ЕГО КРИТИКА А. ШОПЕНГАУЭРОМ

Дубенко Валерий Николаевич

*студент Оренбургского государственного аграрного университета,
РФ, г. Оренбург*

Безрукова Людмила Ивановна

*научный руководитель, преподаватель
Оренбургского государственного аграрного университета,
РФ, г. Оренбург*

Категорический императив по И. Канту представляет собой высший принцип нравственности. Он сформулировал это понятие в своем труде «Основы метафизики нравственности» (1785).

Вопросы, касающиеся нравственности были и остаются актуальными до сих пор. В обыденности нравственные и моральные принципы нашего времени, разумеется, отличаются от тех, что были в XVIII веке, но основные моральные устои, которых должен в своем поведении придерживаться человек неизменны. Кант считал, что из-за наличия воли люди совершают поступки, руководствуясь определенными принципами. Но только лишь безусловные принципы могут иметь силу морального закона. А моральный закон для каждого человека есть императив.

Замысел Канта в том, что категорический императив является автономным и выражает абсолютную волю максимы, требуя от человека поведения, которое смогло бы стать «максимой поведения».

Философия морали Артура Шопенгауэра является моделью, которая защищает гетерономный принцип сострадания и признает его верховенство над всеми другими принципами этики. В своем труде «Об основе морали» Шопенгауэр, критикуя Канта, крайне отрицательно относится к наличию

практического разума и полагает, что «...практический разум и категорический императив Канта — совершенно произвольные, необоснованные и выдуманные предположения [3, с. 642], утверждая, что этика Канта не имеет никакого обоснования. Недовольство Шопенгауэра этической системой Канта, можно выразить в виде трех основных положений, которые подвергаются критике. В дальнейшем развитии философской мысли эти основания ложатся в основу критики категорического императива Канта. Суть в том, что критика Шопенгауэра направлена на то, чтобы свести категорический императив только лишь к гетерономному принципу сострадания.

Первооснование, которое заложил в основу своей критики Шопенгауэр, это то, что в этике Канта (и как следствие категорический императив) отсутствует теоретическое основание, так как, по его мнению, Кант принимает иллюзорное основание за действительное. Применение чистого разума и его аппарата к практической части, по мнению критика, является большой ошибкой. Шопенгауэр также выражает недовольство по поводу того, что чистый априорный разум, который у Канта наделяется способностью познания и существует самостоятельно, в отрыве от опыта. При этом свойство разумности применяется Кантом ко всем возможным существам, обладающих разумом, и не только по отношению к людям, но и к животным. Поэтому Шопенгауэр приписывает Канту ошибку предвосхищения основания (*petitioprincipii*), при которой аргумент, который основан на выводе из утверждения, еще сам требует доказательства. Поясняя данный факт, он заявляет: «Так же, как мы знаем интеллект вообще исключительно только в качестве животной сущности, и поэтому никогда не вправе мыслить его существующим отдельно и независимо от живой природы, так и разум знаем мы только как свойство человеческого рода и не вправе мыслить его существующим вне этих пределов и строить род «человеческих сущностей», которые отличались бы от своего единственного вида «человек», а еще менее того — устанавливать для таких воображаемых разумных существ законы *in abstracto*» [3, с. 657—658]. Нельзя установить законы, которые существовали

бы вне себя и для себя, вне связи с реальными условиями. По утверждению Шопенгауэра, «разум — явление, а настоящая сущность — воля» [3, с. 658], а, следовательно разум не является отличительной чертой человека.

Второе основание критики в адрес этической системы Канта имеет крайнюю форму и состоит в различном понимании «вещи в себе» и сущности разума. Для целостного понимания человека Шопенгауэр в своей системе предпринял попытку соединения воедино всех живых существ, опираясь на элементы буддизма, в котором воля понимается как движущая сила всего живого. Человек же в буддийском учении не играет ключевой роли, он не преобразовывает мир, и при этом его поведение должно строиться либо на всеохватывающей любви ко всему, либо же на полном к нему безразличии, о чем и пишется в «Сутта-питаке». Стремление буддийских аскетов отстраниться от жизни, погрузившись в общий круговорот вещей, подтверждает эту мысль. В этом случае, по мнению Шопенгауэра, они реализуют принцип сострадания, питая истинные животные чувства ко всем живым существам, не выводя себя из этой иерархии. Человек, в данном случае, проявляет активность наряду с остальными живыми организмами. И если же рассматривать его, в рамках этики Канта, то мы увидим, что человек в таком случае оказывается бездеятельным, потому, что он не использует главное отличие: цель, которая позволяет видеть мир как то, что нуждается в постоянном преобразовании. Шопенгауэр вместо приоритета разума утверждает волю, которая является метафизической сущностью, находится за пределами мира и скрыта от нашего непосредственного наблюдения. Но у Канта разумность — это то, что является неотъемлемой частью человека и находит свое проявление в практической деятельности. Исходя из изложенного, можно утверждать, что Кант является сторонником идеи эволюции человека как существа, способного контролировать себя и преобразовывать окружающую среду. Эволюционные же представления чужды Шопенгауэру, поэтому он говорит о некоем постоянстве, как о «вечном возвращении», о мире, в котором правит воля, а не человеческий разум. Заметно, что критика Шопенгауэром этики Канта

основывается на отрицании системы последнего, как несоответствующей целям, при этом в основу построения новой системы критик закладывает понятие воли.

Шопенгауэр, проводя анализ категорического императива, приходит к выводу, что он содержит скрытую форму теологизма и видит в нем скрытую форму повиновения цитируя непосредственно самого Канта: «... выражение «необходимость поступка» насильно притянута и неудачно заступает место долженствования, оно выбрано лишь потому, что “Soll” («должен») есть непосредственно язык Декалога. Таким образом, приведенное определение: «долг есть необходимость поступка из уважения к закону», выраженное без маски, то есть простым и понятным языком, гласило бы: «долг означает поступок, который должен совершаться из повиновения (Gehorsam) перед законом» [3, с. 662]. Мы видим, что по своей форме категорический императив выступает как приказ, требующий однозначного повиновения. Но с Шопенгауэром отчасти можно согласиться. В седьмом параграфе «Критики практического разума» Кант утверждает, что категорический императив это только правило поступка и пишет, что «действительно, априорная мысль о возможном всеобщем законодательстве, которая, следовательно, есть лишь проблематическая мысль, безусловно предписывается как закон, ничего не заимствуя из опыта или какой-либо внешней воли. Но это и не такое предписание, согласно которому поступок должен быть совершен, благодаря чему возможен желаемый результат <...> представляет собой правило, которое a priori определяет только волю в отношении формы максимы» [2, с. 409]. Мы видим, что Кант не включает в императив идею приказа, требующего повиновения.

Отчасти мы можем согласиться и с Шопенгауэром, в том, что Кант в своей этике использует язык повеления, но он не является языком заповедей, и категорический императив, по словам самого его автора, является правилом, в основе которого лежит цель достижения, но никак не заповедью. В религиозной традиции заповедь это то, что ниспослано Богом, а Кант

утверждает, что люди могут сами утвердить для себя тот закон или правило, которому они будут следовать независимо от эмпирических устремлений. Такое сообщество Кант именуется невидимой церковью, которая есть внутри каждого из нас и называется совестью. Совесть выступает внутренним контролером и судьей для человека и в этом случае идея теологической морали в виде Высшей сущности отсутствует.

Позиция Шопенгауэра находит свое отражение во взглядах многих мыслителей Запада. Так, английский историк философии П. Гардинер также считает, что моральный закон Канта берет начало из религии, а именно из веры и заповедей. Представитель аналитической философии Дж. Мур усматривает в категорическом императиве идею сверхъестественного существа, приводя в пример кантовские выражения «должен», «следует», «требует», и утверждает, что «должен наличествовать тот, кто требует выполнения императива: сверхчувственный авторитет» [1, с. 208]. Мур назвал это натуралистической ошибкой.

Еще одним основанием критики этики Канта, является то, что, по мнению Шопенгауэра, категорический императив не существует сам по себе, а только лишь гипотетически. Шопенгауэр делает попытки это доказать, используя генерализующую форму категорического императива. Он говорит, что правило — это не есть еще сам императив, но эвристическое средство к нему [4, с. 183]. Поэтому нужно найти регулятор, в качестве которого выступает эгоизм. В этом верховном правиле Канта содержится указание на способ отыскать подлинный моральный принцип, основанный именно на «молчаливом предположении, что я могу желать лишь того, что для меня лучше всего» [3, с. 684]. Дальнейшее развитие этой мысли Шопенгауэром приводит к тому, что критик приходит к выводу, что человек, который руководствуется категорическим императивом, всегда ищет будущую выгоду, для того чтобы в нужный момент к нему отнеслись так же, как и ранее он сам. И, следовательно, категорический императив оказывается гипотетическим, потому что в нем скрыта максима личного счастья.

Итак, подобная критика в истории философской мысли достаточно популярна. Многие мыслители не верят в реальность категорического императива, приводя в качестве подтверждения своей правоты весомые аргументы. Категорический императив должен быть, по-видимому, как считает Шопенгауэр, гипотетическим, ведь желание принудить себя поступать морально — это цель, которая обещает сделать человека достойной личностью, поэтому невозможно делать то, что ни на что не направлено или же не имеет основания.

Список литературы:

1. Гусейнов А.А. Цели и ценности: как возможен моральный поступок? / А.А. Гусейнов // Этическая мысль. Вып. 3. — М., 2002. С. 35.
2. Кант И. Основоположения метафизики нравов / Кант И. Собр. соч.: В 8 т. Т. 4. — М., 1994. С. 195. С. 630.
3. Поппер К. Все люди — философы: Как я понимаю философию; Иммануил Кант — философ Просвещения / К. Поппер — М. ЛКИ, 2007. — 104 с.
4. Шопенгауэр А. Избранные произведения / А. Шопенгауэр. — М. Просвещение, 1992. — 479 с.

НАУКА И ТРАНСЦЕНДЕНТАЛЬНАЯ РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

Кузьмин Никита Эдуардович

*студент Оренбургского государственного аграрного университета,
РФ, г. Оренбург*

Безрукова Людмила Ивановна

*научный руководитель, преподаватель
Оренбургского государственного аграрного университета,
РФ, г. Оренбург*

В настоящее время существует проблема понимания сути науки. Не каждый человек, да и не каждый ученый имеет точное представление о понятии «наука» в целом. Для понимания сути науки необходимо исследовать, в частности, традицию трансцендентализма, духовного движения, несомненно превосходящего господствующее аналитически-позитивистское направление в философской основательности, и определить его отношение к тому, что называется «классической», «неклассической» и «постнеклассической» рациональностью.

Понятие трансцендентальной философии обычно связывают с Кантом и учениями, находившимися в дальнейшем под его влиянием. Признавая всю значимость «коперниканского переворота», мы должны признать, однако, что история трансцендентальной идеи начинается в Античности. Суть первой, досократовской модели познания была в том, что оно рассматривалось как воздействие внешних тел природы на тело человека, в результате чего последнее в своем внутреннем состоянии уподобляется внешнему миру, и воспроизводит, отображает внешнее во внутреннем. Знание — «инобытие» мира в теле человека. Эта модель распространена и в наше время. Принципиально новая идея впервые была высказана Сократом, влияние которого, как верно заметил Ницше, простерлось не только до нашего времени, но и на все необозримое будущее. Сократ подверг критике софистическое отрицание реальности общего, показал внутреннюю несостоятельность релятивизма и субъективизма. Современная цивилизация буржуазных ценностей и господствующее в ней понимание науки остаются в общем и целом

софистическими, признавая, что «человек есть мера всех вещей», а потому всякое знание субъективно и относительно. Поэтому критика Сократа, заложившая основу платонизма и трансцендентализма, сохраняет свое значение — и моральное, и научное. Сократ в самой внутренней свободе человека искал всеобщее, иначе говоря — нечто внутренне-обязательное или свободно-общезначимое. Тем самым он впервые понял сущность морали как автономии личности. Этот принцип впоследствии наиболее глубоко обосновал Кант, «кенигсбергский Сократ». Именно Кант вместе с тем был и создателем трансцендентальной теории науки. Это совпадение не случайно.

Человек, впервые увидевший сущность морали, всегда оставлял своим собеседникам свободу и в совместных поисках истины: истина не может быть передана, ее невозможно «сообщить» (так сказать, «проинформировать» человека обо всем, что ему нужно знать), ее можно только «родить» — самому, самостоятельно, и душа каждого человека «беременна» истиной. В этой мысли я вижу первый шаг к «трансцендентальному» пониманию знания. Этические размышления заставляют Сократа по-новому поставить и проблемы бытия и знания. Сократ впервые отличает, далее, смысл вещи, или ее «идею», от самой вещи, и уже вполне понимает, что этот смысл есть нечто объективное, хотя и бестелесное, и что наше знание вопреки видимости, всегда относится к некоему другому предмету, скрытому «за» всем очевидно явленным чувствам. Таков второй шаг к трансцендентализму в понимании знания. Третий шаг также сделан Сократом: любая отдельная телесная, чувственно воспринимаемая вещь самим фактом своего бытия уже предполагает существование чего-то иного, бытия другого рода, скрытого, неявного, но более прочного. У всех отдельных видимых вещей есть общее невидимое основание, как условие самой их возможности. В этом пункте Сократ — не только создатель основы философских учений Платона и Аристотеля. Эта идея и получила развитие у Декарта, Канта, Фихте, Гуссерля и других мыслителей, продолжавших линию трансцендентализма.

Примечательно, что и рождение философского идеализма, и первые размышления над особенностями научного знания, и источники кантовского трансцендентализма, и корни гуссерлевской феноменологии были связаны с осмыслением феномена чистой математики. Платон понял, что так называемую «вещь», которую мы «видим», мы скорее «примысливаем» к видимому. При всех переменах свойств и состояний, аспектов и ракурсов, мы узнаем одну и ту же «вещь», вернее — мыслим одну и ту же «идею». И платоновский эйдос, как и кантовский «предмет», — единство в чувственном многообразии. Платон понял ошибку эмпиристической теории познания, господствующей в современной философии науки. Его теория «идей», по существу, уже содержит в себе мысль о том, что чувственное восприятие отдельного предмета не складывается из ощущений «само собой»: мы говорим о «вещах» лишь тогда, когда чувственное восприятие уже содержит в себе (хотя и неявно) понятия. Поскольку мы понимаем, что мы видим, постольку в этом акте восприятия уже присутствуют логические формы. Эту мысль подхватил и Аристотель, признавший, при всем своем «эмпиризме», что с самого начала в основе чувственного восприятия и познания лежит «ум», или спонтанная деятельность, хотя и без ощущений (внешнего воздействия) никакого знания не возникает. Но если во мне нет «ума», я не в состоянии «схватить» эти ощущения в единство восприятия и знания о «вещи». Поскольку знание высшей степени достоверности и совершенства, по Платону, в принципе невыводимо из опыта («припоминание»), то сама индукция, о которой Платон уже хорошо знал по беседам с Сократом, возможна лишь благодаря тому, что мы уже располагаем неявным знанием общего (идей). Высшие (всеобщие) научные принципы по Платону, как и по Канту, не возникают в процессе индукции, но лишь применяются в нем. Теория идей говорит о всеобщем: нельзя узнать того, чего уже не знаешь. И если бы мы уже не знали всеобщего, то не могли бы познавать и отдельные чувственно воспринимаемые тела. Не имея общих идей, «скрытых» каким-то образом в «душе», невозможно чему-нибудь научиться из опыта.

Распространенное противопоставление идеализма Платона и реализма Аристотеля скрадывает преемственность и мешает увидеть развитие единой линии трансцендентальной аргументации не только от Сократа к Платону и от Платона к Аристотелю, но и от Аристотеля к Канту. Об этом единстве говорят следующие аристотелевские идеи: наука, в отличие от технической и практической деятельности, имеет дело с тем, что не может быть иным и состоит из аподиктических суждений; в мышлении обнаруживается объективная необходимость (идея «силлогизма»), которая связана со всеобщими формами, а не содержанием познания; вся сумма научных знаний может быть приведена в систему лишь благодаря высшим началам, или первым принципам, охватывающим «все роды сущего»; первые начала всех наук могут и должны быть установлены лишь в логике и метафизике; аксиомы величины, например, самоочевидны, следовательно, не могут быть ни доказаны опытом, ни опровергнуты им; индукция лишь «наводит» на них, но их содержание имеет иной источник — актуализацию потенциально наличного в «уме» и др. Аристотель различает вопрос о фактическом происхождении того или иного знания (аксиом) и о его содержании и значении. Если бы не только происхождение, но и обоснование аксиом было эмпирическим (физическим или психологическим), то они не обладали бы необходимой истинностью и не могли бы быть основой науки. Аристотель, несомненно, подписался бы под словами Канта, с которых начинается второе издание «Критики чистого разума»: все наше познание начинается с опыта, но не все оно происходит из опыта. Аристотель вводит в теорию познания и основополагающее для Канта понятие способности (к ощущению, например), и деятельность (ума). Учение о форме приводит его к почти «кантовскому» утверждению, что форма как «сущность» вещи и как «понятие» ума — одна и та же деятельность. Во многих существенных пунктах Кант — аристотелик, его трансцендентализм — развитие аристотелизма.

Таким образом, трансцендентализм Канта имеет глубочайшие свои корни в философской традиции, возникшей за много веков до так называемой

«классической рациональности». Канту хорошо была известна классическая эмпиристическая теория научного познания, иначе говоря, — господствующее в современной философии науки течение мыслей (если говорить не о второстепенных деталях, а о фундаментальных, собственно философских принципах). Ему была известна и идея развития как природы, так и общества, в том числе — идея духовного развития и научного прогресса, лежащая ныне в основе концепции «исторических типов научной рациональности», однако в конечном итоге он пришел к выводу, что эта идея, как и идея происхождения науки из практической жизни людей и ее практически-технического конечного назначения, не дает ключа к пониманию сущности и первооснов научного знания. Необходимо заметить также, что, с точки зрения Канта, современная философия науки: 1) не является теорией собственно науки (то, что исследует Поппер, например, для Канта — не наука, а эмпирическое знание), 2) не является философией науки (поскольку в ней нет речи о всеобщем и собственно философских, т. е. метафизических, проблемах; то, что любое эмпирическое знание всегда может быть опровергнуто и пересмотрено — для Канта тривиально).

Получается, что ключ к пониманию знания дает наука. Находясь только «внутри» науки, мы не сможем понять ее сущность и значение. Чтобы понять ее нам необходимо найти философское начало науки. Но теория науки становится философской лишь когда мы выясняем ее отношение к «метафизическим» вопросам, то есть находим «начало начал».

Список литературы:

1. Беркли Дж. Трактат о принципах человеческого знания, — Соч. — М., 1978.
2. Кант И. Критика чистого разума. — М., 1994.
3. Классический разум и вызовы современной цивилизации: материалы международной конференции: в 2 ч. /под ред. В.Н.Брюшкина. — Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010. Ч. 1. С. 152—160.

ПРАВСТВЕННОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ МОЛОДЕЖИ

Озерская Анастасия Анатольевна

*студент Оренбургского государственного аграрного университета,
РФ, г. Оренбург*

Безрукова Людмила Ивановна

*научный руководитель, преподаватель
Оренбургского государственного аграрного университета,
РФ, г. Оренбург*

Что же такое нравственность?

Задав этот вопрос современной молодежи, многие затруднятся ответить.

А ведь действительно, что же значит это несовременное слово?

Нынешнее информационное общество потеряло истинное значение понятия нравственности. Поэтому на сегодняшний день эта тема как никогда актуальна для общества.

Г.В. Плеханов говорил о нравственности: «Если человек черпает все свои ощущения, знания из внешнего мира и из опыта, приобретаемого от этого мира, то надо, стало быть, так устроить окружающий его мир, чтобы человек получал из этого мира достойные его впечатления, чтобы он привыкал к истинно человеческим отношениям, чтобы он чувствовал себя человеком. Если правильно понятый личный интерес есть основа всякой нравственности, то надо, стало быть, позаботиться о том, чтобы интересы отдельного человека совпадали с интересами человечества...». Мы видим, что нравственность в его понимании это все то, что человек приобретает из опыта и окружающего его мира.

Нравственность — философское понятие, это внутренняя оценка человеком норм поведения с точки зрения добра. Нравственное — это то, что в действиях человека ведется добром и благом, то, что является основой гуманности, а безнравственное, в свою очередь — недопустимое, этически безобразное и недостойное нравственного человека. Это некий не писанный внутренний закон души человека, которому он должен следовать и продолжать

соблюдать в процессе своей жизни. Это закон доброты и ответственности, любви, совести, благого бытия.

К сожалению, нужно признать, что в истинном понятии «нравственность» мало известна современному обществу, прежде всего от того, что значение сильно искажено. Мы пытаемся идти в ногу со временем, стараемся соответствовать моде, говорим так как модно, ведем себя так как приписывают нам наши «эталоны». Получается, что общество пропагандирует, навязывает нам безнравственность? И из этого следует, что быть нравственным не модно.

В свое время Гераклит понимал нравственность ничто иное как мудрость, следование природным законам. Но Демокрит берет глубже и рассматривает внутренний мир человека. Идеал нравственности для него — мудрец, презревший суетность жизни. Он говорил: « Не из страха, но из чувства долга должно воздерживаться от дурных поступков». Философ — ученый особо выделал такие ценности как справедливость, истина, честность, теплые доверительные отношения между людьми.

Молодежь перестала стесняться темы разврата. Более того, жить «гражданским браком» стало нормой. Не будем далеко ходить. Спросите у своих бабушек и дедушек: « Приемлемо ли было жить женщине и мужчине без штампа в паспорте?». Поступит однозначный ответ. Сейчас «блудное сожителство» наоборот поддерживают, считая это пользой для пары. Нивелируется понятие ответственности перед семьей, нет бывалого крепкого, негасимого семейного очага. Пожил, не устроило, ушел. Казалось бы, что в этом такого? Появилась новая норма, в конце концов у нас плюрализм. Хочешь — вступай в «гражданский брак», хочешь — храни целомудренность до свадьбы. Никто нас не заставляет жить по уставу. Ты сам отвечаешь за свои поступки. Стоит полагать, что из-за такой свободы в выборе человек теряет частичку нравственности.

Целомудрие — безусловная добродетель. Это своего рода «чистая душа», которая играет не последнюю роль в формировании души и личности. Возникает вопрос: «Почему намечается такая тенденция, что целомудренным

быть стыдно?» В действительности, многие девушки стыдятся быть таковыми, я не говорю уже о парнях. Получается, что молодежь стыдится духовной и телесной чистоты. На сегодняшний день такая чистота редкость, и должна цениться еще дороже. Но, к сожалению, она не ценится, а напротив, вызывает насмешки, будто это какое-то уродство. Но уродство ни коим образом не зависит от человека, либо он рождается таковым, либо так сложились обстоятельства. А хранение чистоты это личный выбор каждого.

Еще Питирим Сорокин в своей книге описал: «... сексуализация сознания людей ведет к разрушению семьи: росту разводов, возрастающей неспособности к совместной жизни, упадку родительской любви, отказу от деторождения и к увеличению числа брошенных детей. Поскольку беспорядочная сексуальная жизнь подрывает физическое и психическое здоровье, мораль и творческие возможности ее приверженцев, то такое же воздействие она оказывает на общество, значительную часть которого составляют развратные люди. И чем больше их число и чем более развратно поведение, тем тяжелее последствия этого для всего общества» [1, с. 234]. Таким образом, это пагубно воздействует на общество, на его нравственное состояние, на этику и его ценности.

Нравственные ценности — это то, что еще в давние времена греки называли «этическими добродетелями», античные мудрецы считали ценным доброжелательность, справедливость и благоразумие. А в христианстве, исламе нравственные ценности однозначно связываются с Богом, с верой и семьей.

Семья — это очень влиятельная социальная общность. Прежде всего она выступает важнейшим фактором формирования нравственного человека, она передает социальный опыт из поколения в поколение, этнокультурные традиции, тем самым вносит вклад в нравственное воспитание общества. И уже ни для кого не секрет, что воспитание, ориентация в культуре и прочие важнейшие категории души человека во многом зависят от семейного воспитания.

Семейная традиция — это некая категория, которая принадлежит процессу создания членами семьи норм и ценностей, которые регулируют жизнь семьи. Как и нравственность семейные традиции неписаны законом. Эти традиции воспитывают членов семьи, затрагивают отношение ребенка к самому себе как к личности, к остальным людям и всему миру. Семейные, общественные традиции и нормы безусловно являются некой базой в процессе нравственного воспитания детей. А теперь представьте на минуту, что будет, если семья перестанет соблюдать эти сложившиеся традиции. Не трудно догадаться, что семья перестанет существовать, а если семья перестанет чтить традиции, то и общество даст «трещину».

Поэтому не стоит забывать и об общественном воспитании. Подрастающее поколение обязано воспитывать не только семья, но и общество, в частности учебные заведения. Конечно, само по себе образование никоим образом не гарантирует высокого духовного и нравственного воспитания, так как воспитанность человека зависит только от него самого, оно проявляется в повседневном поведении, его отношении к другим людям.

Таким образом, воспитание у молодежи нравственности и достойный культурный уровень является самой важной задачей в процессе становления личности.

Нравственное воспитание учебными заведениями отнюдь не легкая задача, поскольку нравственные устои в семье не всегда совпадают с требованиями школы. Кроме того, это кропотливый труд, результаты которого видны по истечению длительного времени. Причем заострять воспитание исключительно на нравственности не правильно. Одновременно нужно развивать трудовые, умственные, эстетические, физические, творческие и другие способности ребенка. А это, как правило, очень серьезная и сложная задача, которая ложится на плечи воспитателя.

В свою очередь сам воспитатель должен соответствовать требованиям как профессиональным, так и духовным. Иначе чему научит воспитатель, который не соблюдает культурные и нравственные традиции? И какой с него спрос?

В учебных заведениях России введены программы, которые помогают учащимся воспитывать себя как физически, так и духовно. В большинстве своем они направлены на патриотическое воспитание, на совместные работы школы и семьи, на здоровый образ жизни, эстетическое развитие детей. У ребенка должны сформироваться внутренние стимулы развития личности. Он должен привить себе такие качества как долг, толерантность, любовь, милосердие, честь, совесть, достоинство и другие. Когда ребенку помогают воспитать в себе все эти качества, он значительно лучше воспринимает их. И когда воспитаны эти чувства, то ребенок правильно сформировывает отношение к окружающему миру.

В процессе взросления на человека ложится самостоятельное нравственное воспитание. Теперь он сам должен отвечать за свои поступки и действия. К моменту взросления у него должна сформироваться система нравственных ценностей, которым впоследствии он научит своих детей. Как правило, среди таких ценностей любовь, семья, добро, счастье, ценность жизни, человеколюбие и другие. И в зависимости от того, какие ценности человек ставит в приоритет, определяется какими будут его поступки — нравственными или безнравственными. И поэтому стоит сказать, что нравственность — это исключительно самостоятельный выбор человека.

Список литературы:

1. И. Медведева. Неучтенный фактор национальной безопасности / И. Медведева, Т. Шишова // Москва. — 2012. — № 10. — С. 230—237.

ЗДОРОВЬЕ КАК ЦЕННОСТЬ

Симакова Наталья Евгеньевна

*студент Оренбургского государственного аграрного университета,
РФ, г. Оренбург*

Безрукова Людмила Ивановна

*научный руководитель, преподаватель
Оренбургского государственного аграрного университета,
РФ, г. Оренбург*

«Существуют тысячи болезней, но здоровье только одно»

Роберт Бернсю

Здоровье представляет собой естественную и абсолютную жизненную ценность. Это одна из основополагающих ценностей для человека. В аксиологии существует понятия «инструментальная ценность» и «терминальная ценность». Первая представляет собой убежденность в том, что какой-то образ действий или свойство личности, является предпочтительным любой ситуации. Вторая — убежденность в том, что какая-то конечная цель индивидуального существования состоит из того, чтобы к ней стремиться. Эти ценности-цели отражают долговременную жизненную перспективу.

Американский психолог М. Рокич выделяет 12 терминальных ценностей: деятельная жизнь, здоровье, интересная работа, красота природы и искусства, познание, любовь, творчество, материально обеспеченная жизнь, наличие хороших и верных друзей, уверенность в себе, свобода как независимость в поступках и действиях, счастливая семейная жизнь.

Исследования, проведенные более 10 лет назад под руководством Л.Ф. Вязниковой на аналогичной выборке, показали, что здоровье не входит в лидирующую группу ценностей. При этом 28 % опрошенных, в возрасте от 20—21 года, отметили недостаток здоровья. Для данной возрастной категории это тревожная цифра. Но, если посмотреть на это с другой стороны, такая высокая ценность этого показателя должна стать побудительной силой для активной заботы о своем здоровье [3, с. 20].

Не стоит пренебрегать своим здоровьем ведь оно является путем к сбалансированному существованию, включая гармонию души и тела.

Проблема здоровья является не просто актуальной и животрепещущей, её можно с уверенностью отнести к вечным проблемам философии. Ведь даже в Древней Греции врачи были философами, а философы — врачами.

Гиппократ был назван «отцом медицины», его успехи в этой области достигли высочайшего уровня. Он считал, что здоровье это главная составляющая жизни. Здоровый человек силён духом. Во все времена здоровье всегда являлось показателем долголетия. Как показывает практика, большинство людей ценность здоровья осознают только тогда, когда оно находится под серьезной угрозой или почти утрачено. Здоровье занимает в иерархии потребностей человека ведущие позиции.

Не только Гиппократ поднимал проблему здоровья, но и другие, не мало известные учёные и философы, такие как Аристотель, Чарльз Дарвин, Иммануил Кант, Лао Цзы и многие другие. Все они считали, что здоровье — это золото, что оно перевешивает все остальные блага жизни, и нет искусства полезнее медицины.

Целью изучения проблемы здоровья философии является забота о повышении гуманитарной культуры человека. Ведь от духовного состояния зависит формирование отношения к своему здоровью. Духовное здоровье отражает эмоциональную и когнитивную самооценку своей жизни. При этом, проблема здоровья имеет качественный аспект. Качество жизни напрямую связано с ценностным отношением к здоровью.

Философско-социальный анализ проблемы ценности здоровья является современной проблемой.

Существует ряд обстоятельств, определяющих остроту звучания проблемы:

- 1) Демографическая ситуация в России. Рост смертности, падение рождаемости. По имеющимся демографическим прогнозам, Россия еще очень долго будет переживать это состояние и нагонять упущенное вплоть до конца

XXI века. Хотя небольшие изменения уже есть. Начиная с 1992 года смертность превышала рождаемость, но в 2013 году рождаемость впервые за долгое время превысила смертность.

2) Ситуация хронического стресса в связи с социальными, информационными, экологическими проблемами. Все это негативно сказывается на состоянии как отдельного индивида, так и группы в целом.

3) Изменение духовных ценностей приводит к переосмыслению понятия здоровья, к изменению отношения к нему.

4) Биотехнологическая революция в медицине, «медиализация» здоровья. Все это обостряет вопрос о том, каким будет здоровье людей в будущем.

Эффективным инструментом формирования и развития здорового образа жизни является организация системной работы по физическому воспитанию и развитию физической культуры и спорта начиная с учебных заведений, прививая с детства эти нормы. По данным Росстата, менее 50 % учащихся и студентов систематически занимаются физической культурой и спортом. В связи с этим в последнее время наблюдается рост заболеваемости детей и подростков, в частности болезни нервной и костно-мышечной системы, заболевания органов дыхания.

Так же для современной экономики России концепция капитала здоровья имеет особую значимость с учетом высокой заболеваемости и смертности населения страны, особенно мужчин в трудоспособном возрасте. Около 40 % всех смертей населения России приходится на лица, не достигшие возраста 60 лет. Данное положение требует принятия комплекса мер на всех уровнях управления на основе межсекторального взаимодействия для увеличения и сохранения капитала здоровья действующих и потенциально трудовых ресурсов экономики России.

Концепция человеческого развития направлена на сохранение и укрепление здоровья как трудоспособных, так и не трудоспособных граждан. Повышение ожидаемой продолжительности жизни населения — важнейший критерий развития человеческого потенциала страны.

Исходя из вышеперечисленного, современная ситуация требует нового подхода к здоровью и его составляющим. Необходимо переосмысление, переоценка ценностей и норм.

Тема здоровья активно исследуется учёными, врачами и философами. С точки зрения философии, здоровье, это то состояние человека, когда он способен творчески раскрыть свою сущность. А здоровый организм — это организм, в котором существует динамическое равновесие или гармония.

Болезнь является лишь призывом, это здоровая нервная реакция, которая пытается сказать нам: «Эй, есть что-то, на что ты должен обратить внимание». Но человек лишь заглушает боль таблетками, откладывая её ненадолго. И тогда наше подсознание делает боль сильнее. Но ведь с помощью такого сигнала, наш организм заботится о нас. Его цель — указать нам на то, что не все в порядке. Поэтому надо с должным вниманием относиться к этому.

Не стоит отказываться от современных достижений медицины. Медицина научилась облегчать страдания, и это уже хорошо. Если у человека инфаркт миокарда, или черепно-мозговая травма, то не стоит вести душеспасительные темы, а необходимо оказать немедленную помощь [1, с. 140].

Но новый подход к больному и болезни поможет избежать подобных, опасных для жизни болезней и ситуаций.

Общество заинтересовано в сохранении здоровья. Правительство создает различные организации и мероприятия, посвященные этой проблеме. Так, например, с 2005 года в России реализуется национальный проект «Здоровье», основными целями которого являются:

- 1) поддержание, укрепление и развитие здоровья граждан;
- 2) развитие профилактической направленности здравоохранения.

И в заключение хочу сказать, что основа здоровья закладывается с самого детства. Надо заботиться, беречь и ценить его. Ведь здоровье касается не только физического состояния организма, но и внутреннего, его души. Они напрямую связаны между собой. Недаром говорят, что различные внешние

факторы, такие как стресс, могут значительным образом повлиять на состояние здоровья человека.

Список литературы:

1. Андреев И.Л. Психическое здоровье человека // И.Л. Андреев Свободная мысль. — 2013. — № 5 (1641). — С. 131—146.
2. Беляев И.А. Здоровье человека как целостного природно-социально-духовного существа // А.И. Беляев Вестник Оренбургского государственного университета. — 2014. — № 7, июль. — С. 86—92.
3. Егоров Е.В. Актуальные проблемы экономики здоровья и формирования здорового образа жизни населения России // В.Е. Егоров Социальная политика и социальное партнёрство. — 2014. — № 9. — С. 16—22.

СЕКЦИЯ 5. МАРКЕТИНГ

МОНЕТИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ПРИМЕРЕ ПРИЛОЖЕНИЯ “INSTAGRAM”

Дятлук Марина Валентиновна
студент Тамбовского государственного технического университета,
РФ, г. Тамбов

Радько Оксана Юрьевна
научный руководитель, канд. пед. наук, доц. кафедры «Коммерция
и бизнес-информатика»
Тамбовского государственного технического университета,
РФ, г. Тамбов

В современном мире всё большее внимание и значение уделяется информации, как силе, воздействующей на общество в целом и каждую личность в частности. Информация, способы ее передачи, степень воздействия и важности для определенных категорий граждан — всё это необходимо знать и уметь использовать в динамично-развивающемся мире. В нашу жизнь очень прочно вошел Интернет, многие люди плохо представляют себе жизнь без него. Интернет позволяет не только найти необходимую полезную информацию, но и предоставляет широкие возможности для общения с людьми, с которыми зачастую не удастся пообщаться в реальной жизни.

Сейчас российский рынок информации, информационных средств, технологий, услуг и продуктов — один из наиболее важнейших и динамичных секторов всего российского рынка. В настоящее время российским информационным рынком предоставляется всё программно-техническое обеспечение процессов информатизации и глобализации общества, развитие телекоммуникаций и в целом всего научно-технического прогресса. На российском информационном рынке новейшие достижения, технологии и средства возникают практически одновременно с их появлением на зарубежных рынках. Данный показатель, несомненно, отражает тот факт, что

в России развитие информационной индустрии идет ускоренными темпами, хотя, с другой стороны, не снята с повестки дня проблема информационной бедности (есть целые слои населения, которые лишены доступа к информационно-коммуникационным технологиям).

Социальные сети появились в первую очередь в связи с желанием людей общаться друг с другом. Это потребность, которая есть у каждого человека, вне зависимости от его социального положения или личностных характеристик. Чаще всего люди общаются с кругом лиц, с которыми вынужденно пересекаются по долгу жизни (по работе или учебе) или по личному желанию, с людьми, имеющими похожие интересы. Те, кто имеют общие интересы, увлечения или схожее мировоззрение, могут объединяться в некое сообщество, где и возникают социальные связи. Популярность подобных сообществ позволяет говорить о таком процессе, как монетизация социальных сетей, так как каждая социальная сеть — это бизнес, который, соответственно, должен приносить прибыль.

Целью данного исследования является изучение степени влияния информации на общество посредством какой-либо социальной сети, ее роли на рынке информационных услуг и продуктов и возможности использования в качестве инструмента продвижения брендов. Предметом изучения было взято приложение Instagram (Инстаграм).



Рисунок 1. Логотип приложения Instagram

Инстаграм — бесплатное популярное приложение, своего рода социальная сеть фотолюбителей со всего мира, предоставляемое на рынке информационных услуг и продуктов в искусстве «айфонографии». Оно дает возможность быстро обработать фотографии, сделанные на мобильные устройства,

не требует особых знаний и умений, так как прост и удобен в использовании и позволяет моментально опубликовать снимки в различных социальных сетях. Обработка фотографий происходит с помощью цифровых фильтров, предоставляющих широкие границы для фантазии пользователей.

Приложение начали разрабатывать в 2010 году. Автор идеи проекта — Кевин Систром, студент Стэнфорда. Примечательно, что его первоначальной задумкой было создать приложение, которое должно было связать мобильные устройства с фотографиями, используя при этом элементы игры MafiaWars и социальный геосервис Foursquare. В концепции так же лежал аспект необходимой реализации быстрой обработки фотографий для последующей публикации ее в Интернете.

Созданное HTML5-приложение 6 октября 2010 года было впервые представлено в магазине приложений AppStore. В первые сутки продаж Инстаграм был скачан и установлен 25 тысячами людей, а в течение недели эта цифра возросла до 200 тысяч пользователей. Уникальной особенностью приложения можно считать размер обрабатываемой фотографии: Инстаграм делает их с равным соотношением сторон, то есть в виде квадрата. Таким образом, фотографии приобретают такой популярный в последнее время ретро-стиль фотокамер Polaroid и Кодак (Instamatic). Данная возможность отличает приложение Инстаграм от других мобильных приложений, которые предоставляют соотношение 4:3.

Следующей ступенью в развитии приложения была реализация в 2011 году возможности добавления хэштегов и последующий выпуск второй версии. Хэштеги существенно упростили поиск среди пользователей по размещенным фотографиям, и приложение стало пользоваться еще большим успехом. А уже в 2013 году добавилась возможность записи небольших видеороликов, продолжительностью до 15 секунд. Данная функция быстро стала новым трендом в интернет-сфере.

После изучения истории становления идеи и развития ее проекта, была проанализирована статистика популярности приложения Инстаграм.

Данные статистики показывают:

1. Через несколько месяцев после выпуска первой версии в 2010 году в приложении было зарегистрировано миллион людей. Через год пользователей стало 10 млн., затем уже 30 млн. (апрель 2012 г.)

2. Количество фотографий, загруженных в сервис, в 2011 году превышало 150 млн.

3. В день презентации версии приложения для платформы Android, который состоялся в 2012 году, более 1 млн. людей скачали себе Инстаграм в течение 12 часов.

4. В конце февраля 2013 года были подведены промежуточные итоги и руководство компании сделало официальное заявление, предоставив показатель популярности приложения, который выражался в 100 млн. активных пользователей Инстаграма каждый месяц.

Становление и стремительное развитие идеи по созданию данного приложения в популярное приложение, являющееся так же и проектом стоимостью в миллионы долларов — всё это произошло за довольно короткий срок в два с половиной года. Но популярность Инстаграма с каждым днем всё растет и можно предположить, что и разработчики не остановятся на достигнутых результатах, а обязательно введут что-то новое в функционал данного приложения, повысив его эффективность и увеличив число постоянных пользователей.

При изучении политики позиционирования Инстаграм был проведен анализ приложения в целом, статистики популярности, ее пользователей и отзывов в сети Интернет. По результатам сделан вывод, что основная концепция политики позиционирования — это создание имиджа положительного сообщества креативных людей. В правилах пользования приложением предусмотрены важные аспекты, среди которых можно выделить такие как: запрет на публикацию фотографий, смысл которых пропагандирует нанесение какого-либо вреда себе или окружающим; сохранение за пользователями приложения всех авторских прав на размещенный ими контент.

Важная особенность приложения — это то, что пользователи в первую очередь привлечены создавать что-то, а общение отходит на второй план. Его можно использовать для улучшения сделанных снимков, для поиска интересного контента и, конечно же, для того, чтобы делиться с окружающим миром важными моментами своей жизни. Главная информация посредством Инстаграма передается визуально (языковые различия в данном случае не очень важны) и благодаря этому, приложение быстро преодолело языковой барьер, став популярным во многих странах.

«Instagram может быть окном в те места, которые в обычной жизни будут вам недоступны» — отмечает Джессика Золлман, IT-евангелист и community-менеджер в Инстаграм[1].

Инстаграм стали использовать многие бренды, как канал привлечения клиентов. Но так же данная социальная сеть может быть и эффективным инструментом повышения конверсии, что тоже используется SMM специалистами в процессе привлечения трафика или внимания к бренду или продукту посредством социальных платформ. Западные интернет-маркетологи первыми стали использовать эту возможность. На продвигаемых сайтах, взамен обычных фотографий, они начали использовать фотографии с Инстаграма, благодаря чему повысился процент конверсии. Однако в рунете данное направление только начинают осваивать.

В качестве инструмента продвижения можно выделить следующие особенности приложения Инстаграм:

1. Инстаграм хэштеги. Хэштеги сейчас используются не только для улучшения поиска, но и как инструмент увеличения конверсии: они решают проблему дополнительных переходов по сайту. Например, юзер захотел заказать выступление какой-либо команды, но, чтобы, принять окончательное решение, ему мало прочитав информацию, а нужно еще увидеть и фотографии. В данном случае Инстаграм позволяет ввести хэштег, который выдаст все необходимые фотографии, это гораздо проще, чем переходить по страницам сайта. У пользователя будет возможность одновременно читать

информацию с компьютера с полным описанием и видеть с телефона фотографии команды.

2. Инстаграм отзывы. Конверсия повышается, когда посетитель ищет отзывы о бренде или компании перед покупкой какого-либо товара и находит положительные комментарии не только о самой фирме, но и о товаре. В этом случае пользователя необходимо снабдить положительными обзорами и отзывами и о товарах, производимых фирмой. С этой целью многие интернет-магазины по продаже одежды публикуют на страницах сайта фотографии, которые являются отзывами уже купивших товар. В данном случае это эффективнее, чем наличие большого развернутого отзыва. Фотографию с Инстаграма посмотрят гораздо большее количество посетителей, даже несмотря на ее меньшее качество по сравнению с обычными стандартными снимками. Фотографии с Инстаграма бросаются в глаза и поэтому посетители спешат посмотреть их, таким образом, бренд решает проблему в недостаточной информативности потребителей, а SMM специалист (social media marketing) решает задачу по повышению конверсии.

3. Инстаграм фотоконкурсы. Сейчас многие сайты и интернет-магазины, борясь с конкуренцией за топовые позиции в поисковиках, пришли к следующему решению: выгодней использовать информационно-новостные запросы, чем коммерческие. Если внизу информационной страницы поместить информацию о конкурсе в Инстаграме, то количество посетителей, которые не покинут страницу сразу, а заинтересуются конкурсом и узнают информацию о бренде, значительно повысится [2]. На странице с новостями баннеры с анонсом конкурса в Инстаграме будут иметь намного большее значение Click Trough Rate (CTR—кликабельность), чем любой другой баннер.

Важно понимать следующий аспект использования Инстаграм в сфере бренд-менеджмента: для того, чтобы получить максимальный Return on Investment (ROI — отношение величины прибыли или убытков к сумме инвестиций [3]) от вложенных денег в приложение и потраченного времени необходимо уметь различать для какой ниши и какого сайта подойдет та или

иная стратегия, так как каждый случай специфичен и не может быть единой линией продвижения.

Все рассмотренные методы продвижения бренда и улучшения процента конверсии при правильно используемом подходе увеличат присутствие бренда в социальных сетях, поднимут количество посетителей и улучшат взаимодействие с брендом.

На сегодняшний день данное приложение сложно оценивать с позиции бизнес-ориентированной социальной сети, для этой ступени своего развития Инстаграм еще не достаточно развит: в нем нет специальных страниц брендов и панели их администрирования, так же нет даже и подтвержденных аккаунтов, что можно считать немалым упущением, требующим исправления. Но как показывает практика, приложение показало себя очень перспективным инструментом для продвижения бренда.

Намеченная в 2012 году тенденция к усилению визуализации информации позволяет сделать вывод, что Инстаграм дает шанс получить высокий уровень доверия к бренду, который будет взаимодействовать с потребителями посредством данного приложения, общаться с пользователями, дружить и рассказывать о своем продукте.

Список литературы:

1. Все о программе Инстаграм (Instagram) по-русски — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://instagrama.ru/> (дата обращения 22.12.2014).
2. 52 совета по продвижению бренда в Instagram — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.likeni.ru/analytics/52-soveta-po-prodvizheniyu-brenda-v-Instagram/> (дата обращения 24.12.2014).
3. Можно ли посчитать ROI сообщества компании в соцсети? — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://seopult.tv/articles/smm/13/> (дата обращения 27.12.2014).

СЕКЦИЯ 6. МЕНЕДЖМЕНТ

ТРАНСФОРМАЦИЯ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СОВРЕМЕННОГО РАБОТНИКА

Григорьева Наталья Викторовна

*студент Института управления в экономических экологических социальных
системах Южного федерального университета,
РФ, г. Таганрог*

Корсакова Татьяна Владимировна

*научный руководитель, доц. Института управления в экономических
экологических социальных системах Южного федерального университета,
РФ, г. Таганрог*

Современный мир является системой, в которой каждый элемент очень быстро усложняется (знания, технологии, программные продукты и пр.); способы их объединения усложняются в два раза быстрее (дистанционные, мета — функциональные, матричные процессы); взаимосвязи между ними перестают быть прямыми, а выстраиваются на основе механизмов, требующих глубокой внутренней мотивации. Происходит быстрая трансформация производственных отношений. «Возможность самостоятельной деятельности, высокий уровень независимости от собственников средства производства формирует новую степень свободы современного работника. Усложнение экономических систем приводит к тому, что субъективные качества и индивидуальные способности работника, фактически не принимавшиеся во внимание в индустриальную эпоху, начинают определять новые формы взаимодействия» [2, с. 44]. Это обуславливает, на наш взгляд, трансформацию и усложнение методов управления.

Оценивание относится к наиболее важным характеристикам организации любого процесса, поэтому оценка трудового потенциала предприятия привлекает сегодня особенно пристальное внимание, как ученых, так и практических управленцев. В практике сформировались разнообразные

методы оценки трудового потенциала: метод бальной оценки, кластерные методы, методы коэффициентов, аттестация, «360 градусов», ассесмент центр, МВО, РМ, интегральная оценка и т. д. [4].

С другой стороны, исследователи и практики размышляют об отборе не только лучших на данный момент работников, но и способных активно влиять на непрерывный процесс обновления производства, о конкретных мерах индивидуального развития [1]. В то же время, современный работник гораздо четче осознает свою роль в производственном процессе и, поэтому, структура его «факторов успеха» становится более многослойной. Именно поэтому, система оценки персоналом должна быть дополнена методами, позволяющими получать интегральную оценку достижений каждого конкретного работника, которая помогает формированию у него способности действовать самостоятельно и рефлексивно.

Предлагаемый нами метод создает фон расширения возможностей работников предприятия, условия для их развития, и, следовательно, для развития самого предприятия. Взяв за основу базовую модель интегральной оценки с алгоритмом расчета показателей, мы представили блоки оценки современного работника предприятия следующим образом:

- *Тестирование* — отражает не только наличие у работника профессиональных знаний, но и показывает уровень индивидуального прогресса в приобретении новых знаний в своей и в смежных сферах деятельности, их применения, анализа, синтеза;

- *Рабочие задания* — позволяют оценить успехи в развитии навыков поисковой и проектной деятельности: формулирования вопросов, постановки проблемы, проведения наблюдений, планирования времени и работы, сбора данных, их интерпретации, представлении результатов или подготовленного продукта;

- *Деловые игры* — позволяют оценить успехи в развитии социальных навыков: способности принимать ответственность; способности уважать других; умения сотрудничать; умения участвовать в выработке общего

решения; способности разрешать конфликты, способности приспосабливаться к выполнению различных ролей при работе в группе.

В используемой нами модели интегральная оценка представляет результат с количественной и качественной стороны в виде одного показателя — Личная Успешность Работника. В целях повышения оперативности в выявлении компетенций, требующих развития, потребности в обучении, ранжировании для формирования кадрового резерва и других функций управления персоналом представляется необходимым автоматизировать данный процесс, что позволяет предложить разработанное программное обеспечение — «Рейтинг».

Основной сущностью, над которой будет производиться большая часть действий и расчетов является «работник». Каждый работник характеризуется следующими показателями: Фамилия; Имя; Отчество; Подразделение (Рис. 1).

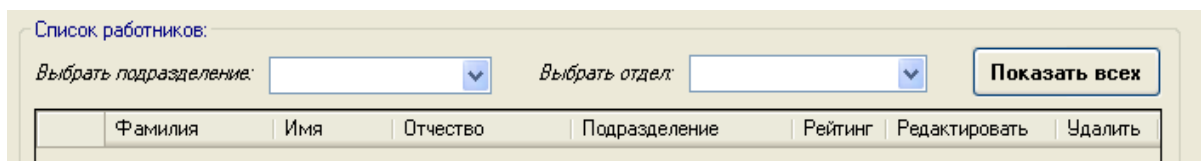


Рисунок. 1. Показатели для включения в БД

С помощью соответствующей кнопки, расположенной на GUI (графический интерфейс пользователя), можно добавить информацию о новом работнике в базу данных. Необходимо предусмотреть и возможность редактирования данных о каждом субъекте деятельности предприятия, а также полное удаление информации о нем из БД. Список всех участников загружается из необходимых таблиц и выводится в удобном и наглядном виде (Рис. 2).

Добавление работника:

Фамилия:

Имя:

Отчество:

Подразделение:

Добавить работника

Добавление подразделения:

Подразделение:

Добавить подразделение

Рисунок 2. Добавление информации

Для каждого работника есть таблица, оценивающая в течение трех временных периодов 5 экспериментов, исходя из 100-бальной системы (Рис. 3).

Работник

Фамилия: Имя: Отчество: Подразделение:

Таблицы проводимых испытаний

	I период					Результат успеха	II период					Результат успеха	III период					Результат успеха
	1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5	
▶ Тесты профзнаний	33	45	43	66	43	46	55	66	66	66	55	61,6	87	88	89	78	86	85,6
Рабочие задания	22	33	22	22	33	26,4	77	66	77	87	54	72,2	66	78	88	77	88	79,4
Деловые игры	44	55	44	55	44	48,4	67	78	76	56	67	68,8	99	88	99	99	99	96,8

Таблица окончательных результатов

Успешность (I период)	Успешность (II период)	Успешность (III период)	Интегральный показатель	Результат
171,7	255,5	352	574,5	28

Сохранить

Рисунок 3. Индивидуальная оценка

Затем, после получения всех результатов по каждому работнику, необходимо провести сравнение с остальными работниками. Для этих целей

подсчитывается усредненный коэффициент по всем участникам группы и вычисляется рейтинг каждого работника. Результаты также выводятся в виде таблицы (Рис. 4).

Список работников:

Выбрать подразделение: Выбрать отдел: [Показать всех](#)

	Фамилия	Имя	Отчество	Подразделение	Рейтинг	Редактировать	Удалить
▶	Сидоров	Иван	Петрович	25ПодразделениеА	1		
	Иванов	Александр	Викторович	11ПодразделениеБ	2		
	Петров	Андрей	Александрович	11ПодразделениеА	3		
	Страшевская	Людмила	Андреевна	25ПодразделениеВ	4		

[Просмотреть подробную статистику...](#) [Меню >>](#)

Рисунок 4. Рейтинг работников

Возможны просмотры результатов экспериментов по следующим категориям:

- Информация о каждом работнике отдельно;
- Информация по определенному отделу;
- Полная информация по всему предприятию.

Для вывода данных по первым двум категориям необходимо реализовать поиск по базе данных по различным критериям (по фамилии или по отделу). В случае вывода полной информации по компании выводятся все данные из БД, для всех добавленных работников.

Необходимо реализовать возможность сравнения «достижений» по следующим категориям:

- По подразделению;
- По отделу;

- Лучший работник предприятия.

По умолчанию список работников будет отсортирован по алфавиту (или дате добавления записи об ученике в базу), а при необходимости можно будет задать сортировку по вышеуказанным категориям при помощи специального меню.

К разрабатываемому приложению выдвигаются достаточно строгие требования в плане переносимости – необходимо добиться максимальной совместимости с различными версиями MS Windows. Ключевым требованием является удобство и простота установки программы. Это обстоятельство накладывает существенные ограничения на спектр используемых технологий: в частности, не подходят базы данных, функционирующие в рамках клиент-серверной парадигмы, требующие отдельной инсталляции (зачастую, не самой простой и очевидной для рядового пользователя) и использующие собственный запущенный процесс при работе. По этой причине было принято решение использовать встраиваемую open-source БД SQLite.

Главное, на наш взгляд, отличие нашей программы оценки персонала состоит в том, что все оценочные процедуры встроены в протекающий рабочий процесс и не требуют от работника затрат дополнительного времени. Рабочие задания выполняются в том же ритме, в каком необходимо для организации; деловые игры служат для выработки необходимых для рабочего процесса решений; в результате прохождения тестовых заданий происходит отбор нужного для работы содержания. Предлагаемое программное обеспечение позволяет оптимизировать следующие возможности для работников предприятия:

- демонстрация умений приобретать новые знания и способности к организации своей деятельности (планирование, контроль, оценка);
- способностей принимать, конструировать цели и следовать им в деятельности;
- умение действовать по плану и планировать свою деятельность;

- умение контролировать процесс и результаты своей деятельности, включая осуществление предвосхищающего контроля в сотрудничестве с другими участниками;
- умение адекватно воспринимать оценки окружающих;
- умение различать объективную трудность задачи и субъективную сложность;
- умение взаимодействовать с другими субъектами общей деятельности;
- целеустремленность и настойчивость в достижении целей, готовность к преодолению трудностей, установку на поиск способов разрешения трудностей, оптимистическое восприятие мира.

И руководитель, и сам работник могут строить сложные запросы к системе, получая «ответы» от нее в виде форм и отчетов, т. к. программа содержит данные о каждом работнике, накапливает его показатели (баллы от 1 до 100) по видам выполняемых работ и вычисляет коэффициент его успешности за различные временные периоды.

Уже на каждом из этапов работник может оценить какими были его предыдущие успехи; какова оценка его творческой деятельности; в какой мере он способен проявить своё личностное отношение к работе; удалось ли ему продвинуться вперед в повышении своих результатов. Этой информацией можно поделиться с коллегами, с теми, кто является значимой для личности фигурой, и выразить свое отношение к происходящему (обратная связь). Но, самое важное, на наш взгляд, то, что даже небольшое повышение численного выражения этого результата повышает самооценку работника и обуславливает его дальнейшее развитие.

Список литературы:

1. Балашов Ю.К. Оценка персонала — основа кадровой политики зарубежных фирм // Кадры предприятия. — 2003 г. — № 9.
2. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. Издательство «Логос». 2000 г. 198 с. С. 44.

3. Корсакова Т.В. Уклад жизни школы: от «невидимого содержания» к очевидному результату. Научно-теоретический журнал Российской академии образования ПЕДАГОГИКА, № 6, 2011. С. 46—51.
4. Сидельцев С.В. Методологические подходы к оценке трудового потенциала персонала предприятия [Текст] / С.В. Сидельцев // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы II международной научной конференции (г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г.). — СПб.: Реноме, 2013. — С. 90—92.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Дунаева Анастасия Игоревна

*студент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Бутова Татьяна Витальевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц., заместитель декана факультета
«Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый
университет при Правительстве Российской Федерации»,
РФ, г. Москва*

В последние 10—15 лет деятельность малых предприятий привлекает к себе внимание исследователей, ученых-экономистов и политиков в различных странах. Это связано с тем, что сектор малого бизнеса производит значительную часть ВВП многих стран (в развитых странах от 30 до 60 %), вносит существенный вклад в решение проблем занятости и повышения конкурентоспособности целых отраслей. В связи с этим понятен интерес экономистов к изучению особенностей развития малого бизнеса, к анализу методов и средств государственной поддержки данного сектора экономики.

Переход к рыночным отношениям негативно сказался на экономике нашей страны, принеся с собой большой круг проблем. Решение данных проблем включало в себя определение прав собственности, т. е. принять решение, кому будут переданы во владение предприятия, которые находятся в государственной собственности и выбрать механизм и цены, по которым будет осуществляться передача прав собственности.

Необходимо было также сформировать рынки капитала, финансовую, валютную и банковскую системы. Разработка эффективных систем планирования и прогнозирования, а также бухгалтерского учета была необходимым условием для проведения стоимостной оценки предприятий и возможности объективного суждения о результативности их деятельности. Пересмотр законодательства был важен для легализации новых форм экономических взаимоотношений и типов собственности. Также основным требованием были

подбор и обычение специалистов в области управления, которые были бы способны осуществлять свою деятельность в новых условиях по ведению конкурентной борьбы на территории своей страны и зарубежом.

Задача выработки политики в сфере конкуренции и регулирования и поиск способа урегулирования проблем, которые возникали вследствие приватизации крупнейших предприятий, которые не обладали достаточной эффективностью, стояла наиболее остро, так как возникала угроза возникновения крупных и неэффективных предприятий — монополистов.

Органам государственной власти было крайне необходимо определить порядок, в соответствии с которым государство прекращало бы процесс субсидирования и организовать систему налогов, которая была бы способна обеспечить финансовую деятельность государства.

Завершающим этапом было решение проблемы о возможности и сроках закрытия фирм, которые не обладали достаточной конкурентоспособностью и сформировать специальные службы, осуществляющие социальную помощь и решающие социальные проблемы, которые возникают из-за неизбежности экономической непропорциональности.

Большая доля этих проблем в полной мере приходится на малый бизнес. Сейчас проблемы, препятствующие активному развитию малого предпринимательства в нашей стране, полностью совпадают с теми проблемами, которые были отмечены во время 1-го Всероссийского съезда представителей малых предприятий, а именно:

- отсутствие достаточного количества стартового капитала и оборотных средств у малых предприятий;
- сложный процесс получения заемного капитала;
- негативное влияние со стороны криминальных структур;
- дефицит работников, обладающих необходимой квалификацией;
- трудности в аренде производственных площадей (высокая плата за аренду);
- ограниченность в получении услуг лизинговых компаний;

- отсутствие системы социальной безопасности для владельцев и работников малых фирм [2].

По данным специалистов, которые проводили анализ оборота теневой экономики, известно, что на долю предприятий, занятых в такой сфере приходится около 40 % валового национального продукта (ВВП) [7].

Некоторые авторы считают правильным рассматривать данные проблемы с учетом степени их важности, а именно в таком порядке:

1. высокие ставки по налогам;
2. трудности в получении заемного капитала;
3. административные препятствия [3].

Как можно увидеть из перечня проблем, представленного выше, на второе место отнесли проблемы, связанные с труднодоступностью финансовых средств, а именно заемного капитала. Председатель правления Федерального фонда поддержки малого предпринимательства А.В. Рунов приводит следующие данные о доступности малых предприятий к финансовым ресурсам: каждый год около 15 тысяч предприятий малого бизнеса имеют возможность получить финансовые ресурсы в банке. Из этого можно сделать вывод, что в нашей стране доля рынка, охваченная представителями банковской системы, составляет лишь 1 %.

Осуществляя свою деятельность, представители малого бизнеса сталкиваются с целым рядом трудностей. Главная из них — недостаточность ресурсной базы, как в материально-техническом, так и в финансовом плане. В данном случае говорится о возможности создания новой сферы экономики, которая отсутствует в нашей стране вот уже в течение нескольких десятилетий, что означает также и отсутствие квалифицированных и опытных предпринимателей. Большинство начеления просто не могло начать свое дело, так как из-за не большой заработной платы у них отсутствовала возможность для накопления достаточного количества средств [5]. В данной ситуации предельно ясным является тот факт, что источником таких средств государственных бюджет стать не может ввиду отсутствия у него такой

возможности, которая обусловлена его напряженностью. Единственным выходом из данной ситуации остается банковская система с ее кредитными ресурсами. Но как известно их также не хватает, а в купе с инфляцией они становятся крайне трудно реализуемы.

Следующей проблемой является несовершенство действующего законодательства в области регулирования деятельности представителей малого и среднего бизнеса. Трудность также же заключается в отсутствии единой законодательной базы в сфере регулирования деятельности малого и среднего бизнеса, а также имеющихся разрозненных установлениях, которые претворяются в жизнь, но далеко не полностью.

На данный момент малый бизнес находится в таких условиях, которые весьма отдалены от тех, что должны быть присущи рыночным отношениям. Кроме того, ощущается тенденция к тому, чтобы все больше окружать его старыми рамками планово-административной системы с ее практически всеохватным планированием и жесткой регламентацией с помощью лимитов, фондов и т. п.

Отсутствует система проведения глубокого анализа деятельности предприятий малого бизнеса, нет надлежащего учета результатов их работы, практически отсутствует отчетность по тем показателям, которые дают право этим предприятиям воспользоваться льготами по налогообложению.

Материально-техническое обеспечение предприятий малого бизнеса осуществляется в несвоевременно и в недостаточном объеме. Отсутствуют машины, оборудование, приборы, предназначенные для таких предприятий и учитывающие их специфику. Для них ограничен доступ к высоким технологиям, так как их покупка означает значительные одноразовые финансовые затраты.

Еще одна проблема — кадровая. В настоящее время в экономике гораздо меньше квалифицированных предпринимателей, чем действительно нужно.

Непростой проблемой является социальная защита предпринимательской деятельности. Известно, что в настоящее время практически подорвана ранее

существовавшая на основе распределения общественных фондов система социальных гарантий и социального обеспечения. Следовательно необходимо начать с нуля при постройке данной системы по отношению ко всему обществу, и тем более по отношению к предпринимателям, как к новому социальному слою.

Существенной проблемой для малого бизнеса является обеспечение доступа к производственным площадям и офисным помещениям. Такие площади во многих регионах либо в большом дефиците и, как следствие, — запредельно дороги, либо их приобретение или аренда сопряжены с необходимостью преодолевать нередко искусственные административные барьеры.

Другой проблемой развития малого бизнеса в России, выявленной в ходе исследования является взаимодействие предпринимателей с местными властями и проверяющими инстанциями.

Практический опыт работы по формированию и реализации комплексных программ социально-экономического развития взаимодействия власти и бизнеса в муниципалитетах показал, что их эффективной реализации препятствуют: отсутствие гарантий покрытия издержек частного предпринимателя; недоверие бизнеса и населения ко всем институтам власти; административные барьеры, создаваемые налоговой инспекцией, полицией и мэрией города; осложненный доступ к производственной инфраструктуре; низкие доходы населения; отсутствие привлекательных заемных ресурсов и незаинтересованность в участии в муниципальном заказе.

Можно утверждать, что основными причинами, препятствующими эффективному взаимодействию власти и бизнеса на муниципальном уровне являются неосведомленность (неинформированность) в общих вопросах межсекторного взаимодействия и неумение сотрудничать, а также несовершенная нормативно — правовая база.

И все же главная проблема малого бизнеса — недостаток как собственного стартового капитала, как и капитала для развития. Низкие возможности отдельных кредиторов по распределению и принятию рисков, связанных

с невозвратом кредитов, и долгосрочное отвлечение значительных банковских ресурсов на сделки преимущественно спекулятивного характера (например, с государственными ценными бумагами) приводят к ограничению числа бизнес-проектов, которые могли бы получить финансирование. Это, естественно, тормозит развитие малых предприятий.

Для изменения подобной ситуации необходимо проводить комплексную программу поддержки малых предприятий, создавать и популяризировать единое информационное пространство для органов власти и предпринимателей, упрощать законодательство и снижать административные барьеры [10].

Малый бизнес играет достаточно важную роль в рыночной экономике. Прежде всего, он придает необходимую гибкость рыночной экономике в целом за счет оперативной реакции на изменение конъюнктуры рынка, а также способствует развитию конкурентной среды и тем самым снижению степени монополизации экономики. В силу своих небольших размеров и многочисленности, малый бизнес намного труднее монополизировать, чем массовое производство на крупных предприятиях.

Следовательно, трудно переоценить значимость развития малого бизнеса, в каких сферах он способен коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг и обеспечить достижение целевых показателей экономического роста. Малое предпринимательство способствует развитию предприимчивости, практически дает возможность каждому человеку проявить себя, воплотить свои идеи в жизнь.

Список литературы:

1. № 209-Ф от 24.07.2007 «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».
2. Романов А.Н. Предпринимательство. — М: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 687 с.
3. Кузнецов В.В. Бизнес-план создания малого предприятия. Экономические методы управления предпринимательской деятельностью. Электронная Библиотека УлГТУ.

4. Российский статистический ежегодник. 2011: Стат.сб. / Росстат. — М., 2011. — 795 с.
5. Экономика фирмы: учеб. пособие / [под ред. Н.П. Иващенко]. — М.: ИНФРА, 2006. — 528 с.
6. Просветов Г.И. Управление малым бизнесом. Задачи и решения: Учебно-практическое пособие. — М.: Альфа-пресс, 2010. — 320 с.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ГРАЖДАНСКОЙ СЛУЖБЫ

Дунаева Анастасия Игоревна

*студент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Бутова Татьяна Витальевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц., заместитель декана факультета
«Государственное и муниципальное управление» ФГОБУ ВПО «Финансовый
университет при Правительстве Российской Федерации»,
РФ, г. Москва*

На фоне активной интеграции Российской Федерации в глобальную экономику и наличия у нее смежных интересов в решении проблем, касающихся государственного управления, с некоторыми иностранными государствами, перед ней встает объективная необходимость в разработке специальных механизмов сотрудничества, которые с одной стороны обладали бы достаточной прочностью для формирования общих ценностей, а с другой имели бы достаточную гибкость для реализации населением утвержденных ценностей, в связи с тем, что применение этих ценностей на практике зависит от конкретных обстоятельств.

Однако для самой глобализации важно не снижать роль национального государства, в этой связи опыт зарубежных стран в нашем государстве следует перенимать с определенной долей рациональности и осторожности. В данном случае следует принимать во внимание два фактора: с одной стороны развитие процессов глобализации и международного сотрудничества, а с другой — реализация интересов общества нашей страны. Большой интерес в этой области представляет исследование академика Моисеева Н.Н., он считает, что не нужно переоценивать значение реализации мер по достижению универсальной цивилизации и что решение данной проблемы с помощью универсальных подходов невозможно. По его мнению, — в различных условиях, в определенных временных промежутках, конкретные общества решали и будут решать

проблему баланса свободы и равенства по-своему, в соответствии со своими жизненными реалиями.

В соответствии с вышеуказанными положениями, речь здесь должны идти не о слепом копировании зарубежного опыта, а о формировании правовой и политической толерантности в части отношений на международном уровне.

Эффективным инструментом развития в современном демократическом государстве является административная реформа, проводимая с 80-х гг. XX века. Говоря о методологической основе данной реформы, следует отметить, что она представляет собой такую концепцию государства, которая ориентирована на потребителя, где само государство является неким «сервисным центром», который предоставляет определенные услуги, содержание которых определяется сферой и уровнем государственного управления, осуществляет подготовку граждан, имеющих соответствующую квалификацию, к разработке систем контроля в государственной и гражданской сферах, а также оценки качества оценки обязательств государства.

Административная реформа проходит неотрывно от реформы государственной службы, так как она играет ключевую роль в сфере государственного управления. Существует прямая зависимость между результативностью деятельности отдельного государственного служащего и оптимизацией обеспечиваемых функций ведомства. В этой связи логичным будет вывод, что именно чиновничий аппарат и является двигателем проведения данной реформы.

Регулирование служебной деятельности государственных служащих проводится не только с помощью формальных инструментов, но и с использованием таких неформальных механизмов как:

- общественное мнение о поведении того или иного служащего, его одобрение или неодобрение;
- контроль за репутацией (репутация это один из важнейших элементов человеческого капитала, в последствии он может быть востребован после завершения карьеры политика или государственного служащего);

- наличие индивида или групп людей, с которыми производят соотношение своих действий с целью получения положительной оценки.

Именно административная реформа и должна стать генератором формирования новой модели деятельности лиц на государственной службе, которая отвечала бы интересам и нуждам населения. Эта модель предполагает, что органы государственной власти будут вынуждены не только реорганизовывать привычные, традиционные методы управления, но и постоянно ориентироваться на повышение эффективности своей деятельности, которая была бы нацелена на результат.

В качестве примера хочется привести государственную гражданскую службу Австрии, образованную еще в XVIII веке с целью служения государству и уже с того момента пользующуюся уважением со стороны граждан этой страны. Система государственной гражданской службы в Австрии имеет жесткую регламентацию: при поступлении на государственную службу, каждый принятый обязан пройти специальную церемонию, на которой он дает служебную клятву и обязуется объективно выполнять свои обязанности, подчиняться своему руководству и не разглашать служебную тайну. Также государственный служащий не в праве быть членом какой-либо ассоциации или объединения и заниматься несовместимой с его статусом или порочащей его деятельностью.

В зарубежных странах процесс подбора персонала с последующим назначением на должность лучших из кандидатов осуществляется с учетом служебных заслуг. Данная практика является наилучшей в отношении процесса формирования кадрового потенциала органа государственного управления.

Однако в данное время нет такой страны, в которой бы система отбора и назначения кандидатов на основе заслуг действовала для всего спектра должностей. Для достижения эффективной деятельности гражданской службы и создания доверия к органам государственной власти среди населения, процесс отбора кадров следует проводить объективно, с большой долей прозрачности и отсутствием дискриминации.

Рассмотрим зарубежную практику отбора и подбора кадров на государственную службу. В Кодексе гражданской службы Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии, например, кратко описаны функции и обязанности государственных гражданских служащих. Вклад уполномоченных по вопросам гражданской службы в Соединенном Королевстве заключается в развитии эффективности и беспристрастности в осуществлении гражданской службы и в поддержке ее наиболее значимых моральных ценностей путем назначений на должности с учетом заслуг назначаемых лиц и путем рассмотрения возражений против обвинений в нарушении Кодекса.

В Великобритании действует открытая система привлечения кадров на гражданскую службу. В основе критериев отбора новых кадров лежит имеющийся у кандидатов опыт работы в сфере управления. В Великобритании лица, занимающие управленческие должности в негосударственных организациях и предприятиях имеют большие перспективы в назначении на должность государственных служащих, так как они способны привнести что-то новое в менталитет действующих государственных гражданских служащих.

Набор кадров на государственную гражданскую службу в этой стране осуществляет Комиссия по делам гражданской службы. Для поступления на службу кандидатам необходимо сдать письменный экзамен общего типа, что является главным условием зачисления на службу. Экзамен включает в себя три этапа: доклады по общеобразовательным предметам, тесты и интервью. В основу экзамена входят программы таких ведущих ВУЗов страны, как Оксфорд и Кембридж. В этой связи именно выпускники данных университетов занимают большую часть руководящих постов страны.

Более столетия продолжают оставаться незыблемыми принципы, которые заложены в основание государственной гражданской службы в Великобритании, такие как: объективность, беспристрастность, отбор и продвижение на основе деловых качеств, неподкупность, подотчетность парламенту.

Правительство не останавливается на достигнутом и постоянно стремится к совершенствованию данных принципов.

Гражданская служба в США подразделена на исключительную и конкурсную, в соответствии с принятым Конгрессом в 1978 году законом о реформе гражданской службы. Через конкурсную систему проходят более 90 % государственных служащих, путем отбора на конкурсных экзаменах. К исключительным относятся служащие, которые занимают должности в Агентстве Национальной Безопасности, ФБР, ЦРУ Госдепартаменте, представительствах США в международных организациях. Для стажеров и учеников есть возможность внеконкурсного занятия должностей при успешном прохождении стажировки. Внеконкурсное замещение должностей имеет временной характер и составляет 120 дней. Служащие, которые были переведены в другие учреждения и потеряли прежнюю должность в связи с сокращением штатов могут иметь исключения.

Американская гражданская служба характеризуется патронажной системой и системой добычи, а именно при назначении на высшие административные должности учитываются политические заслуги и регулярная сменяемость в зависимости от периода нахождения представителя партии в Белом доме, сторонниками которой они являются. В настоящее время лишь на 5 % высоких должностей применяется патронажный метод, в данную категорию входят консулы, послы, главы исполнительных агентств и ведомств. Эффективное государственное регулирование японской экономики можно объяснить высокой степенью профессионализма и сознательности государственных служащих. Количество государственных служащих в Японии значительно меньше по сравнению с другими развитыми странами. Они составляют лишь 8,1 % к общему числу работающих (в США этот показатель составляет 15,5 %, во Франции — 22,6 %).

Иностранный опыт становления и развития системы государственной службы позволяет понять основные тенденции реформирования важнейшего института государственного управления; сравнить различные модели органи-

зации государственной службы; помогает увидеть как недостатки, так и перспективы развития и ориентироваться на эффективные формы и методы.

Список литературы:

1. Бутова Т.В., Венедюхина М.А., Бабенко А.С. Направления совершенствования механизма формирования стратегии развития города федерального значения // *Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы*. 2011. № 5-6. С. 133—136.
2. Бэйрсто П. Принципы подбора и отбора персонала // *Реформа государственной гражданской службы* // под. ред. К. Плоккера и М. Николаева. — М.: ЛЕНАНД, 2006. — С. 256.
3. Киреева Е.Ю. Правовой статус муниципальных служащих в Российской Федерации: Монография. — М.: Изд-во РАГС, 2008. — С. 184.
4. Козырева П.М. Толерантность и динамика социального самочувствия в современном российском обществе.
5. Лукьянова Е.Г. Глобализация и правовая система России (основные направления развития). — М.: Норма. 2006. С. 5.
6. Реформа государственной гражданской службы. Под. ред. К. Плоккера и М. Николаева. — М.: ЛЕНАНД, 2006. — С. 372.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РАЗЛИЧИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ТРУДОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Князева Елизавета Олеговна

*студент 3 курса группы УПРЗ-1, факультет «Менеджмент» кафедра
«Проектный менеджмент» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации»,
РФ, г. Москва*

Морозюк Юрий Витальевич

*научный руководитель, проф., д-р психол. наук, доц. кафедра «Общий
менеджмент» ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве
Российской Федерации»,
РФ, г. Москва*

Проблема управления человеческими ресурсами является одной из наиболее важных для всех организаций. При работе с персоналом стоит принимать во внимание индивидуальные характеристики каждого сотрудника. Высококвалифицированный менеджер своими обязанностями должен считать умение разбираться в людях, выявить их специфические качества и выстроить стратегию по управлению кадрами. Персональные качества людей оказывают воздействие на их собственную жизнь и жизнь окружающих людей, поэтому необходимо заранее предсказывать, какое влияние может оказать один отдельный сотрудник на общее организационное поведение. В статье проведен анализ действия специфических черт индивида на организационное поведение.

Актуальность данной темы состоит в том, что в условиях высокой развитости глобальной экономики и ужесточившейся конкуренции на рынке одним из узловых факторов повышения рентабельности работы любой организации является учет индивидуальных психологических черт личности и поиск возможности реализации человеческого потенциала внутри организации.

Характер отношения к нормам организации.

Как объект организационного поведения личность логично рассмотреть как совокупность психотических черт и особенностей каждого человека. Также логично добавить к этому описанию приобретенные в течение всей жизни

привычки, рефлексy, социокультурный опыт, полученные знания и другие качества. Все вместе данные характеристики определяют поведение человека в том числе и в организации.

Постулатом организационного поведения служит то, что все работники как личности не схожи друг с другом, они обладают ярко выраженными индивидуальными различиями. Именно этот факт и затрудняет процесс создания универсальной системы менеджмента персонала организации.

Рассмотрим основные типы личности, особенности их поведения и эффект, оказываемый на организационное поведение.

Авторитарная личность.

Данный тип личности убежден в слепое следование его подчиненными своим указаниям, он уверен, что все подчиненные должны его уважать и проявлять авторитет к власти, а сильные должны управлять слабыми. Кадры такого типа глубоко озабочены идеей власти и, как следствие, убеждены, что избранные люди лучше остальных и должны управлять ими. Из-за такого убеждения в иерархическом порядке личности такого типа становятся хорошими подчиненными, так как они уважают и принимают решения начальника [10]. Однако, установление с ними контактов дается порой нелегко. Истинные авторитарные руководители склоняются к использованию других людей и утверждают собственную власть над ними, если это видится возможным. Данный тип едва ли подойдет для компании, имеющей демократические взгляды на ведение бизнеса, которые вовлекают рядовых сотрудников в процесс принятия решений.

Бюрократическая личность.

Данный тип личности располагает к принятию норм, правил и порядка как к способу управлению организацией может располагать взгляды и система ценностей, сложившиеся в каждой конкретной организации. Такая личность ставит в приоритет иерархию управления, следование правилам, формальные и неличные формы взаимоотношения. Бюрократический тип личности полагает, что менее опытные кадры должны делать уступки более квалифи-

цированному персоналу, а кадры, обладающие высокими должностями должны иметь привилегированное право на принятие решений. Персонал, работающий в организации должны предпочитать интересы организации своим собственным. Личности, обладающие ярко выраженными характеристиками данного типа хорошо вливаются в организации, работающие в военной отрасли и комфортнее ощущают себя там, где царит соблюдение норм, правил и порядков.

Индивиды, обладающие таким типом личности будут хорошо работать на посту управляющих для рутинной, монотонной работы [6, с. 13].

Макиавеллист.

Макиавеллизм — термин, появившийся из трудов Николо Макиавелли, который оправдывал политику манипулирования людьми и стратегию, которую использовали манипуляторы для упрочнения статуса своего государства.

Данный тип личности связывают со стремлением к лидерству. Индивиды с ярко выраженными подобными характеристиками обычно обладают высокой самооценкой, через чур уверены в себе и своих действиях, действуют в личных интересах, остальные считают их расчетливыми, хладнокровными. Макиавеллисты используют других личностей, заводят контакты с теми, кто обладает властью и полномочиями, чтобы использовать их в личных интересах.

Выражение, руководящее всеми макиавеллистами — «Цель оправдывает средства», они могут халтурить, лгать, рисковать своей и чужой репутацией, не испытывая при этом ни малейшего чувства вины, они умеют находить выгоду даже в отрицательных последствиях от своих действий.

Типы личности по отношению к источнику контроля.

Всех работников можно разделить на две категории, в зависимости от того, что они видят источником всего происходящего — внешние факторы или их собственные усилия. Если человек полагает, что его поведение контролируется внешними факторами, то это личность с ***внешним источником контроля***. В противном случае, если он уверен, что собственноручно управляет своими действиями — то он относится к группе людей с ***внут-***

ренним источником контроля, который связан с потребностью в независимости, борьбы со стрессом. Индивиды с таким психологическим типом показывают большую сосредоточенность на работе [4]. Источник контроля имеет колоссальное значение для отбора, обучения и распределения сотрудников на руководящие позиции.

Потребность в достижениях, причастности и власти.

Д. МакКлелланд провел масштабное исследование по трем характеристикам, которые присущи всем людям в разной степени: потребность в достижениях, причастности и во власти.

Люди с высокой потребностью в достижениях о рвением берутся за реализацию сложных задач и ставят высокие планки для реализации работы. Им присуще желание оказаться в ситуации когда они могут нести ответственность за происходящее вокруг, они предпочитают ставить высокие цели и принимают ответственность за получаемые результаты, они желают иметь отдачу от проделанной работы. В ходе изучения МакКлелланд установил, что предприниматели и менеджеры часто обладают высокой потребностью в достижениях. Помимо этого, у успешных менеджеров такого типа, как правило, ярко выражена ориентация на задачи и, соответственно, готовность пойти на приемлемый риск.

Люди с высокой потребностью в причастности в большей степени озабочены созданием и поддержанием эффективных контактов с другими людьми. Они стремятся установить доверительные отношения с абсолютно всеми людьми в их жизни. Также люди такого типа предпочитают работать в группах, как правило, отзывчивы к просьбам других людей, стараются избегать действий, которые могут привести к возникновению межличностных конфликтов. В компаниях люди подобного вида обычно оказываются на должностях, требующих активного социального взаимодействия.

Хотя такие работники и бывают хорошими членами команд, но не всегда руководитель хочет иметь группу, членами которой являются лишь люди с высокой потребностью в причастности, так как подобная группа склонна

в большей степени заниматься созданием межличностных контактов, а не решением основных задач. Как правило, такие работники могут быть менее эффективны в ситуациях, когда им необходимо оценить другого работника, в следствие того, что им тяжело сообщать негативную информацию кому-либо из сотрудников, потому что это может привести к разрушению межличностных отношений.

Люди с высокой потребностью во власти выражают сильное желание оказать эмоциональный и поведенческий контроль или повлиять на других работников. Такие люди, как правило, занимают должности менеджера или руководителя, которые требуют от человека оказания влияния на подчиненных. Люди с высокой потребностью во власти могут быть эффективнее как руководители, чем люди с низко выраженной подобной потребностью.

Какое сочетание потребностей в достижениях, причастности и власти наиболее оптимально и способно дать максимальную отдачу у работника? На первый взгляд, вполне очевидно, что успешному руководителю необходимо обладать всем тремя показателями в высокой степени, однако, проведенные исследования доказывают, что в первую очередь, успешный менеджер должен иметь высокую потребность в достижениях и во власти [10, с. 298].

Высокий уровень потребности в причастности может испортить менеджеру карьеру, так как вместо направления деятельности подчиненных в нужное русло менеджер будет создавать межличностные контакты и поддерживать их. Высокие показатели по всем трем причастностям характерны для менеджеров низшего и среднего уровней [5, с. 120].

В современном менеджменте все чаще и чаще используются данные о разнообразии поведения человека и характеристик личности, которые предлагаются психологией. В большинстве случаев менеджеры уделяют наибольшее внимание психологическим рекомендациям общения с людьми.

Личностные параметры плотно вошли в обиход при отборе и найме персонала, теперь личность рассматривается как ключевой фактор для толкования отношения к работе и карьере в целом, умения преодолеть стресс,

возможности проведения анализа проблем и принятия решений. Помимо этого, личность рассматривается как ключевой фактор в движущих мотивационных силах, в межличностных отношениях.

На данный момент нет единой теории, которая включала бы в себя все, что известно о понятии «личность». Каждая новая теория или новый подход создает новый путь для изучения личности. Так, например, в одних теориях личность — это система склонностей к тому, чтобы вести себя схожим образом в ряде ситуаций. Данные теории делают акцент на отличительные черты людей, их потребности и взгляды, которые управляют их поведением. Наряду с этим существуют образовательные теории, среди которых можно выделить теорию социального обучения, рассматривающую людей как общую сумму всего, чему они научились. Третьи теории акцентируют внимание на значение движущих сил в виде ощущений и мыслей, которые возникают по мере познания и развития внешнего мира. Концепция личности создается на основе попыток самовыражения и реализации собственного потенциала. Очередные теории фокусируются на внутреннем состоянии человека и видят личность как результат внутренних конфликтов и их решений.

Личность как научная категория — это предмет исследования различных областей науки: медицины, психологии, менеджмента, социологии и т. п. В организационном поведении ученые ориентируются на концепции личности, которые имеют существенное значение для эффективного управления человеческими ресурсами в экономических системах.

Индивидуальные особенности играют значительную роль как в жизни самой личности, так в организации, в которой эта личность работает. Добиться максимальной эффективности работы сотрудников в организации можно путем правильного подбора и распределения сотрудников. Так как каждый сотрудник обладает определенными индивидуальными характеристиками, то их необходимо учитывать и использовать в работе. Наиболее эффективными методиками считаются тесты IQ и тесты определения темперамента.

Список литературы:

1. Бескова Л.А., Удалова Е.А., Я и все остальные. Начала соционики. — М.: Изд-во ГРОСС_МЕДИА, 2006. 224 с.
2. Гапоненко А.Л. Взаимосвязь темперамента с другими свойствами личности // — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.elitarium.ru/2007/07/11/temperament_kharakter_lichnost.html (дата обращения 25.11.2014).
3. Джорж ДЖ.М. , Джоунс Г.Р. Организационное поведение. Основы управления, — М.. Изд-во ЮНИТИ, 2003. 463 с.
4. Дохолян С.В. Психологические типы коллег и сотрудников/ / [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [www.elitarium.ru http://www.elitarium.ru/2006/05/18/psikhologicheskie_tipy_vashikh_kolleg_i_sotrudnikov.html](http://www.elitarium.ru/2006/05/18/psikhologicheskie_tipy_vashikh_kolleg_i_sotrudnikov.html) (дата обращения 25.11.2014).
5. Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Организационное поведение. Учебник. — М.:,ЭКОНОМИСТЪ, 2006. 665 с.
6. Карпов А.В. Психология менеджмента Учеб. пособие. М.: Гардарики, 2005. 584 с.
7. Карташова Л.В., Никонова Г.В., Соломанидина Г.О. Организационное поведение. Учебник — М.: Изд-во ИНФА — М, 2007.
8. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор в управлении социально-экономическими системами: Монография. — М: Финакадемия, 2009. 184 с.
9. Морозюк Ю.В., Морозюк С.Н. Человеческий фактор. Психологические аспекты управления персоналом (в контексте обеспечения экономической безопасности организации): Монография. — М: Финансовый университет, 2011. 132 с.
10. Самоукина Н.В. Методы влияния на руководителей и подчиненных с учетом их типа темперамента // — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.elitarium.ru/2007/07/27/typu_temperamenta.html (дата обращения 25.11.2014).
11. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом. Учебное пособие для Вузов. СПб.: Изд-во «Питер», 2000. 416 с.
12. Станкин М.И. Психология управления. Практическое пособие. — М.: Изд-во ЗАО «Бизнес школа. Интел-синтез» , 2002.
13. Шапиро С.А. Организационное поведение — М.: Изд-во ГРОСС-МЕДИА, 2005. 336 с.

ГРИНМЕЙЛ КАК ФЕНОМЕН КОРПОРАТИВНЫХ ОТНОШЕНИЙ В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Пидодний Алина Васильевна

*студент, Уральского федерального университета
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
РФ, г. Екатеринбург*

Костылева Наталья Владиславовна

*научный руководитель, доц. Уральского федерального университета
имени первого Президента России Б.Н. Ельцина,
РФ, г. Екатеринбург*

Цель исследования: анализ специфики национального корпоративного шантажа в российских компаниях.

В соответствии с целью исследования поставлены следующие **задачи:**

- рассмотрение корпоративного шантажа в российской практике;
- определение основных элементов системы защиты от корпоративного шантажа российских предприятий.

Объектами исследования являются компания по производству драгоценных и цветных металлов «Норильский никель» и алюминиевая компания «РУСАЛ».

Теоретическая база данного исследования нашла свое отражение в изданиях современных ученых, а также специалистов и практиков в области корпоративного шантажа.

Эмпирической базой данного исследования послужили аналитические материалы, опубликованные в научной литературе и периодических изданиях, отчеты, размещенные на Web-страницах научно-исследовательских центров, которые позволили обеспечить необходимую репрезентативность полученных результатов исследования.

Метод исследования: кейс-стади (метод ситуационного анализа).

Гипотеза данного исследования: корпоративный шантаж влияет на конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность и устойчивость экономического роста российских компаний.

Особенности российского корпоративного шантажа.

Новизна акционерной формы ведения бизнеса, несовершенное законодательство, большое количество миноритарных акционеров, коррумпированность судей есть основные предпосылки возникновения корпоративного шантажа в России. В нашей стране зарегистрировано крайне мало случаев «чистого» корпоративного шантажа. Главная особенность российского гринмейла заключается в том, что объектом шантажа выступают структуры, бизнес которых мельче по своим масштабам, чем у агрессора. Это объясняет и то, что действия захватчика редко кто объявляет шантажом. К особенностям национальных корпоративных отношений следует отнести полную неразборчивость компаний-агрессоров в способах нападения. Действия агрессора не продуманы, нет стратегии или плана, по которому будут совершаться манипуляции. Третья особенность заключается в сложности отличия корпоративного шантажа от недружественного поглощения. Для агрессора смена целей в процессе нападения является вполне нормальным явлением. И, наконец, исконной национальной особенностью является то, что корпоративный шантаж может являться ответной, оборонительной реакцией на попытки эмитента, избавиться, выжить недружественного акционера и, тем самым, усилить свой контроль над компанией [2, с. 11].

Описательный кейс «Норильский никель» и «РУСАЛ».

В России случаи корпоративного шантажа зачастую не делают достоянием общественности, все решается тихо и мирно. Для того чтобы разрешить возникшую проблему потребовались бы многочисленные усилия специалистов разного профиля: от работников службы безопасности до корпоративного психолога, что, безусловно, сказалось бы на работоспособности предприятия. Давление со стороны гринмейлера и многочисленные судебные заседания не только, сделают предприятие более уязвимым и дадут преимущества конкурентам, но и негативно повлияют на имидж предприятия. Для того чтобы свести к минимуму потери предприятие-цель готово на условия, предлагаемые предприятием-агрессором. Таким образом, каждый получит свою выгоду,

в большем или меньшем размере. Проведенное нами исследование позволит сформировать более полную картину относительно корпоративного шантажа в России.

Характеристика исследуемых объектов.

Объект 1: «Норильский никель» — это крупнейшая в России одна из крупнейших в мире компаний по производству драгоценных и цветных металлов, создана в 1989 году. ГК «Норильский никель» находится в числе ведущих промышленных компаний России — 4,4 % российского экспорта приходится на предприятие «Норильский никель». Доля компании в ВВП Российской Федерации составляет 1,8 %. Доля компании в объеме промышленного производства — 2,9 % от доли цветной металлургии. «Норильский никель» объединяет группу предприятий, возглавляемую Открытым акционерным обществом «Горно-металлургическая компания «Норильский никель» (ГМК «Норильский никель»; в том числе ГМК НН). Штаб-квартира компании находится в Москве. Чистая прибыль: 78,3 млрд. руб. (2013 год, РСБУ).

Объект 2: Российский алюминий (ОК РУСАЛ, Объединённая компания «РУСАЛ», United Company RUSAL, UC Rusal) — российская алюминиевая компания, крупнейший в мире производитель первичного алюминия и один из крупнейших производителей глинозема. Суммарная мощность всех заводов компании по выплавке алюминия — 4,7 млн. тонн, по выпуску глинозема — 11,5 млн. тонн. РУСАЛ владеет более 25 % акций ГМК «Норильский никель». Чистая прибыль: 3,2 млрд. \$ (2013, МСФО). «РУСАЛ» владеет 25 % акций «Норникеля» [3].

Ненадлежащая управленческая политика «Норникеля».

Арбитражные споры между двумя крупнейшими металлургическими компаниями «РУСАЛ» и ГМК «Норильский никель» начались в 2011 году. «РУСАЛ» подал иск в суд о несогласии с проводимой «Норильским никелем» управленческой политикой. Недовольство «РУСАЛа» переросло в план действий, развивавшийся по двум направлениям: борьба с «подконтрольным»

голосованием дочерними и зависимыми компаниями «Норникеля» и блокирование решений совета директоров компании — 7 исков.

Несправедливое годовое общее собрание акционеров.

28 июня 2011 года в совет директоров ГМК «Норильский никель» прошли три кандидата из пяти «РУСАЛа» [6]. Это не устроило «РУСАЛ» и компания попыталась нивелировать полномочия вновь избранного совета директоров. «РУСАЛ» обратился в Арбитражный суд Красноярского края с иском о предоставлении «Норникелем» копий бюллетеней для голосования на годовом общем собрании акционеров (дело А33-12114/2010), для того чтобы найти нарушения, допущенные при избрании совета директоров «Норникеля». 18 ноября 2011 дело было прекращено в связи с добровольным исполнением требований истца ответчиком.

27 сентября 2012 года «РУСАЛ» предъявил новый иск, преследуя ту же цель — объявить совет директоров «Норникеля» неправомочным. Иск был принят Арбитражным судом 12 октября 2012 года. «РУСАЛ» настаивал на применении пункта 3 статьи 27 Закона «Об акционерных обществах» в отношении двух дочерних обществ «Норникеля» — “Corbiere Holdings Limited”, владеющего 3,7988 % акций и “Raleigh Investment Incorporated” — 3,4353 % акций которые принимали участие в собрании акционеров, ссылаясь на недопустимость голосования дочерними обществами на общем собрании. «РУСАЛ» говорил о влиянии «Норникеля» на дочерние общества, никак не аргументируя данное заявление [5]. Ответная реакция не заставила себя долго ждать и ГМК «Норильский никель» обвинил «РУСАЛ» в корпоративном шантаже, направленном на дискредитацию работы «Норникеля» и снижение ее акционерной стоимости.

Не добившись своего «РУСАЛ» подал надзорную жалобу в Высший Арбитражный Суд РФ однако она не нашла поддержки. В соответствии со статьей 31 Закона «Об акционерных обществах» акционеры — владельцы обыкновенных акций имеют равные права участвовать в общем собрании

акционеров с правом голоса по всем вопросам его компетенции. Акционеры, являющиеся аффилированными лицами эмитента, исключение не составляют».

Неудобные решения совета директоров «Норильского никеля».

14 и 15 декабря 2012 года «РУСАЛ» предъявил сразу 2 иска, однако практически сразу отказался от обоих [3]. Поняв, что оспаривание полномочий совета директоров «Норникеля» будет непросто и может затянуться, «РУСАЛ» решил блокировать отдельные «неудобные» решения совета директоров «Норильского никеля». 13 января 2013 года был предъявлен иск о признании незаконными решения совета директоров «Норильского никеля» [5]. При рассмотрении дела «РУСАЛ» пытался объявить отвод судье Снежане Дьяченко, ранее рассматривавшей дело об оспаривании решения годового собрания акционеров «Норильского никеля» (А33-14337/2012). Однако основания для отвода были признаны несостоятельными. Арбитражный суд Красноярского края в удовлетворении иска отказал, сделав вывод о том, что советом директоров «Норникеля» оспариваемые решения приняты в пределах его компетенции, при наличии необходимым большинством голосов.

«РУСАЛ» разоблачен и последствия боя.

Руководство «Норникеля» заявило о том, что заподозрило некоторых акционеров в проведении целенаправленной политики по дискредитации компании, подрыву ее акционерной стоимости и срыву работы менеджмента, прикрываясь лозунгами о высоких стандартах корпоративного управления, сравнив действия «РУСАЛа» с методами корпоративного шантажа. Относительно данной ситуации высказал свое мнение доктор экономических наук, профессор Никита Кричевский: — «Думаю, что цель корпоративного шантажа, предпринимаемого «РУСАЛом» в отношении «Норильского никеля», ясна: «РУСАЛ» в идеале хотел бы получить контроль над никелевой компанией, но может довольствоваться «малым» — выручить максимально возможную сумму за принадлежащий им пакет акций горнорудного гиганта [1].

Вышеперечисленные баталии двух крупнейших металлургических компаний негативно сказались на капитализации «Норильского никеля».

По итогам торгов на 10 февраля 2013 года было зафиксировано падение стоимости акций ГК «Норильский Никель», которая на ММВБ составила 6860 рублей за акцию, а на РТС — 6867. Это на 10 % меньше, чем 2 февраля 2013 года (7610 и 7620 рублей). Через полгода акции «Норникеля» на РТС подешевели еще на 4,5 процента на фоне общего роста фондового индекса [5]. После продолжительного конфликта акционеры пришли к перемирию, одним из условий которого стали щедрые дивиденды. Примирение «Норильского никеля» с «РУСАЛОм» помогло сделать бумаги компании кризисоустойчивыми.

Проанализировав кейс, касающийся отношений «Норникеля» и «РУСАЛа» можно сделать вывод, что выдвинутая нами гипотеза о том, что корпоративный шантаж влияет на конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность и устойчивость экономического роста российских компаний подтвердилась. Как пишут аналитики Credit Suisse «действия «РУСАЛа» негативно сказались на капитализации «Норильского никеля». Акции «Норникеля» подешевели на фоне общего роста фондового индекса». Согласно с аналитиками Credit Suisse и в УК «Альфа-Капитал»: «Мы считаем, что устойчивость котировкам «Норникеля» придал сам факт перемирия между основными акционерами». Что касается о прекращении войн со стороны «РУСАЛа», то свое мнение по этому поводу высказал журнал Forbes: — «Норникель» как почти безупречная машина для печатания денег и слишком лакомый кусок, чтобы война вокруг него прекратилась навсегда [4].

Основные элементы защиты от корпоративного шантажа российских предприятий.

Универсальных способов защиты от гринмейла не существует. К решению данной проблемы следует подходить комплексно. Необходимо следить, чтобы реестр акционеров находился у независимого депозитария, соблюдать требования корпоративного законодательства. Наиболее эффективным средством является изменение нормативных актов. Для борьбы с гринмейлом важным является искоренение коррупции. Однако коррупция — это фатальная

проблема России, которую невозможно решить в один момент. Она имеет всеобъемлющий характер и касается вопросов гринмейла в той же степени, как и других сфер деятельности. Еще одним действенным решением данной проблемы было бы введение специального налога на доходы, полученные от использования тактики гринмейла, как, например, в США, где ставка такого налога достигает 80 %, что сводит на нет результаты успешного нападения [7, с. 54]. Таким образом, если у компании капитализация и стоимость активов адекватны друг другу, если разумно выстроены механизмы корпоративного управления, то гринмейл в отношении такой компании практически невозможен.

Заключение.

Проведенное исследование позволяет утверждать, что корпоративный шантаж повышает рискогенность внешней среды хозяйствования, что влияет на конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность и устойчивость экономического роста российских компаний. Благодаря проделанной работе можно сделать вывод, о том, что корпоративный шантаж ставит под угрозу развитие акционерных отношений в России, а применяемые методы борьбы с ним не всегда эффективны и к тому же могут ущемлять права добросовестных миноритарных акционеров. Проблема гринмейла должна быть осознана на законодательном уровне. Требуется изменения и поправки в ГПК РСФСР и АПК РФ, которые разрешали бы все споры, связанные с акционерными правоотношениями и ужесточали требования к применению мер обеспечения. Кроме того, необходимо внести дополнительные поправки в Закон об акционерных обществах для более четкого определения процедуры организации и проведения собраний акционеров.

Список литературы:

1. Гринмейл в России — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://www.trud.ru/article/10-032011/259873_ (дата обращения 15.10.2014).
2. Ионцев М.Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. 2-е изд., перераб. и доп. — М., 2006. С. 11.

3. Корпоративное вымогательство — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:<http://scgovern.org/grinmej>_(дата обращения 7.12.2014).
4. Официальный сайт журнала Forbes — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.forbes.ru/>_(дата обращения 11.10.2014).
5. Официальный сайт журнала Эксперт — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://expert.ru>_(дата обращения 11.10.2014).
6. Схемы рейдерских захватов — [Электронный ресурс] — Режим доступа.- URL:<http://www.gd.ru/articles/view/id/2951-sovremennye-shemy>_(дата обращения 17.10.2014).
7. Фаенсон М.И., Пиманова А.А. Рейдерство (недружественный захват предприятий): практика современной России. — М., 2007. С. 54.

К ВОПРОСУ О СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ СФЕРЫ ФИТНЕС-УСЛУГ

Токарь Анна Сергеевна

студент

*Санкт-Петербургского государственного экономического университета,
РФ, г. Санкт-Петербург*

Токарь Елена Владимировна

*научный руководитель, проф., канд. пед. наук, доц., заведующая кафедры
физической культуры Амурского государственного университета,
РФ, г. Благовещенск*

В «Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года» стоит главная задача, которая заключается в увеличении доли граждан Российской Федерации, систематически занимающихся физической культурой и спортом, в общей численности населения (на первом этапе — с 15,8 % в 2008 году до 30 % в 2015 году и на втором этапе — до 40 % в 2020 году). Чтобы решить эту задачу были предприняты действия различных физкультурно-спортивных организаций: не только государственных и общественных, но и коммерческих, которые отличаются организационно-правовыми характеристиками, формами собственности, разнообразным перечнем и содержанием предоставляемых населению физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг [1].

Среди населения нашей страны наиболее востребованными являются фитнес-услуги. В настоящее время в России за последний десяток лет количество фитнес-клубов и фитнес-центров составляет примерно четыре с половиной тысячи; количество занимающихся в них насчитывает три с половиной миллиона человек. При этом известно, что в целом физической культурой и спортом в России занимается 14 % населения, из которых более 4 % вовлечены в занятия фитнесом [2]. Это тот коэффициент, который можно оценивать положительно: увеличивается число людей, которые занимаются физическими упражнениями в рамках различных фитнес-программ. Содержание этих программ очень велико. Наиболее распространенными являются: аэробика, степ-аэробика, пилатес, аквааэробика, йога, сайкл, латина

и другие, которые охватили не только Россию, но и весь мир. Они затрагивают различные категории потребителей, которые можно разделить по полу и возрасту, уровню физической подготовленности, экономических возможностей. Главной организационной составляющей сферы являются фитнес-клубы различного уровня, масштаба, класса и с различной ценовой политикой, которая обязательно должна соответствовать уровню оказываемых услуг.

Вместе с тем, необходимо отметить, что фитнес-услуги сегодня имеют недостаточный уровень качества.

Вопрос актуальности этой проблемы высок, потому что решив ее не только за тронется позиция повышения конкурентоспособности клубов, но и повысится заинтересованность государства в представлении качественных фитнес-услуг населению страны. Дело в том, что фитнесом активно занимаются люди молодого возраста — 18—35 лет, а также зрелого возраста — 40—60 лет. Трудовой потенциал этих людей представляет собой основные производительные силы общества и зависит от состояния здоровья, которое, в свою очередь, является, в том числе конечным продуктом сферы фитнес-услуг. Необходимо привлекать людей к регулярным занятиям физическими упражнениями, предоставляя фитнес-услуги высокого качества. На наш взгляд, именно предоставление качественных фитнес-услуг будет способствовать достижению данной цели.

Успешность в получении высоких показателей по количеству занимающихся физической культурой и спортом в определенной степени зависит от уровня управленческой деятельности в физкультурно-спортивных организациях. Важно подчеркнуть, что быстрое развитие фитнес-индустрии во всем мире, процессы эффективного управления сферой фитнес-услуг в России имеют достаточно много недостатков, как на уровне управления всей сферой, так и на уровне управления отдельными клубами. Многообразие проблем управления определяется разнообразием факторов, влияющих на эти процессы, это такие как экономические, организационные, социальные педагогические, психологические, правовые и другие [2].

В связи с этим, необходимо выявить эффективные факторы управления сферой фитнес-услуг, учет которых в практической деятельности позволит улучшить их качество.

Настоящее исследование проводилось в 2014 году в Благовещенске, на базе фитнес-клубов «Колизей», «Планета фитнес». Выбор данных клубов объясняется тем, что они являются наиболее известными и крупными в Амурской области.

Исследование включало три этапа:

На первом этапе осуществлялся — анализ литературных источников и официальных документов; проводилась разработка программы исследования, определялась постановка проблемы, ее актуальность, уточнялась цель, задачи, объекта и предмета, оставлялась методика проведения исследования. На данном этапе осуществлялось проведение социологических опросов директоров фитнес-центров. Осуществлялось изучение деятельности спортивных организаций по оказанию физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг населению, развития фитнес-индустрии. Мы изучили материалы газет и журналов, для того чтобы выявить организационно-пропагандистские факторы, места средств массовой информации в пропаганде фитнес-услуг и их позиционирования. Была определена общая картина развития фитнеса в Амурской области, проведена оценка обеспеченности населения спортивными сооружениями.

После анализа состояния материально-спортивной базы области было проведено два социологических опроса. Первое анкетирование позволило в дальнейшем определить мотивацию посетителей фитнес-клубов к физкультурно-оздоровительным занятиям, оценить спрос населения на фитнес-услуги. Анкетирование проводилось по всем возрастным категориям. Второй анкетный опрос проводился среди специалистов, оказывающих физкультурно-оздоровительные и спортивные услуги.

На втором этапе, выявляли факторы, которые оказывали влияние на развитие индустрии фитнес-услуг. Были определены очень важные

проблемы на пути развития фитнес-индустрии. На этом этапе происходил дальнейший анализ литературы, оценка и осмысление полученных результатов, их систематизация, обобщение и обработка.

На третьем этапе мы проводили анкетирование посетителей фитнес-центров города Благовещенска, для того чтобы изучить спрос населения на конкретные виды фитнес-услуг, эффективные формы организации занятий. Также анкетировали управленческий персонал фитнес-клубов Благовещенска: директоров, управляющих, менеджеров фитнес-клубов, для того чтобы изучить предложения клубов по предоставляемым фитнес-услугам населению города. Проводили анализ документов и на их основе изучалась модель качества фитнес-услуг. Разрабатывали проект комплексной программы развития фитнес-услуг в регионе.

Ниже мы представили результаты опроса клиентов фитнес-клубов по критерию мотивации к физкультурно-оздоровительным занятиям (рис. 1). Всего в опросе участвовало 348 человек. На первый вопрос, который был направлен на включение анкетированных в работу: «Почему Вы решили заниматься фитнесом: укажите мотивы, которые повлияли на Ваш выбор», участники опроса отвечали самостоятельно. Почти все ответы (96,8 %) совпадали с дополнительными, представленными в анкете. Самостоятельно были выделены следующие мотивы: недостаточная двигательная активность в течение дня и влияние личности инструктора, его способность увлечь, заинтересовать занимающихся (3,2 %).

На первом месте по уровню значимости оказался вопрос, на который 74,2 % посетителей дали положительные ответы: «Желание улучшить фигуру». 51,6 % хотят в результате систематических занятий уменьшить массу тела. 45,1 % клиентов привело на занятия желание снять нервное напряжение после работы, учебы, улучшить нервно-психическое состояние и самочувствие. 32,2 % участника опроса выразили согласие с мнением, что занятия фитнесом влияют на развитие физических качеств, это такие как выносливость, сила, гибкость, ловкость. Важным стимулом, привлечшим к тренировкам 21,5 %

посетителей, следует считать возможность снизить заболеваемость. Хотя увеличить физическую и умственную работоспособность желают 12,9 % занимающихся; воспитать морально-волевые качества — 3,2 %, пообщаться — 1,1 %. Формулировка «Занятия носят только развлекательный характер, отвлекают от интеллектуальных перегрузок» у посетителей фитнес-клубов не нашла ответа, значит не является значимым мотивом.

Таким образом, проанализировав полученные ответы, мы пришли к следующему заключению. Наиболее важные мотивы, которые побуждают клиентов фитнес-клубов к занятиям физическими упражнениями являются следующие:

1) косметические (коррекция массы тела, исправление недостатков фигуры; улучшение нервно-психической устойчивости и самочувствия);

2) медицинские аспекты и гигиенические навыки (снижение заболеваемости, правильный режим питания и т. д.); улучшение физической и умственной работоспособности.

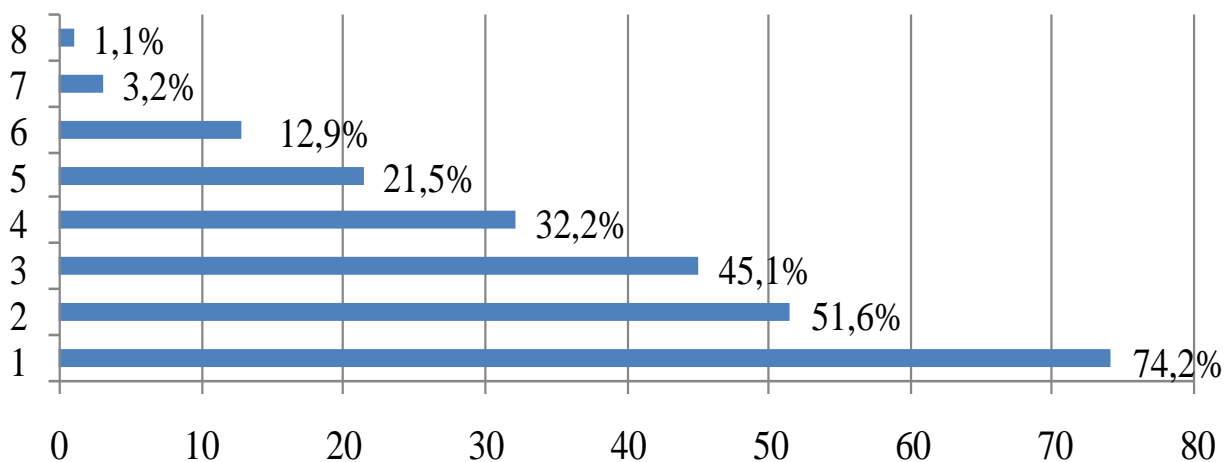


Рисунок 1. Мотивы, побуждающие к занятиям фитнесом: 1 — улучшение (коррекция) фигуры; 2 — снижение массы тела; 3 — снятие нервного напряжения после работы, учебы, улучшение нервно-психического состояния и самочувствия; 4 — развитие физических качеств; 5 — снижение заболеваемости; 6 — повышение физической и умственной работоспособности; 7 — воспитание морально-волевых качеств; 8 — стремление к общению

Считаем, что повышению эффективности сферы фитнес-услуг может также способствовать введение новых форм организации фитнеса, например фитнес-туров.

Фитнес-тур (от «фитнес», англ. fitness от to fit — быть в хорошей форме), основной целью которого является физическое и ментальное оздоровление туриста с помощью специальных методик, включающих физические упражнения аэробики, аква-аэробики, силовых занятий, танцев, пилатеса, йоги и др., а также диету.

В нашей стране организацией фитнес-туров занимаются как профессиональные спортивные клубы, так и туристские фирмы. Чаще всего для организации таких поездок они объединяются, разрабатывают программу тура, учитывая все детали и тонкости. Туристская фирма берет на себя обязанности по организации трансферов, проживания, питания, экскурсий в выбранной стране. Фитнес-клуб несет ответственность за организацию и проведение тренировочного процесса на отдыхе. Инструктор ежедневно проводит две-три полноценных тренировки со своей группой, следит за нагрузками, дает рекомендации по правильному образу жизни и питанию. Он должен владеть не только современными фитнес-методиками, но и знаниями по психологии общения и организации досуга. В результате такого сотрудничества разрабатывается качественный и востребуемый туристский фитнес-продукт.

Существуют различные направления фитнес-туров. Особо популярным среди российских туристов является аквафитнес-тур. Так как это прекрасная возможность совместить отдых и оздоровительные тренировки в море, бассейне и на пляже. Участники тура под руководством опытных тренеров-преподавателей ежедневно занимаются различными направлениями аквафитнеса (аквааэробикой, гидрошейпингом, гидропрофилактикой). Характерным является использование разнообразных физических упражнений, выполняемых в аэробном режиме, под музыку, в условиях глубокого и неглубокого бассейнов, в море. Разнообразие занятий достигается путем

использования специального аквафитнес-оборудования, применения разнообразных программ и методических приемов.

Программа аквафитнес-тура включает в себя ежедневные двух-разовые тренировки с высококвалифицированными тренерами-преподавателями. Первая тренировка (до завтрака) с 7.30 (30 мин) — разминка на пляже (аэробика, шейпинг, стретчинг), далее — 45-минутное занятие аквааэробикой в море с использованием специального поддерживающего оборудования (плавательные палки и пояса). Вторая тренировка с 15.00 — один час занятий аквааэробикой в подогреваемом бассейне (также с использованием специального оборудования). Следует отметить, что обычная программа аквафитнес-тура рассчитана на здорового человека 18—55 лет, не имеющего противопоказаний для занятий. Именно поэтому в группе могут заниматься люди разного возраста и уровня подготовленности. Кроме того, для каждого участника разрабатываются рекомендации по питанию. В программу тура включены лекции по рациональному питанию в условиях аквафитнес-тура и после возвращения домой. Все это делает данное направление фитнес-тура наиболее привлекательным.

Особо хочется сказать о йога-турах. Это очень популярный вид фитнес-туризма, так как йога является мощным мостом к улучшению самочувствия, гибкости тела, духовному спокойствию и улучшению качества жизни. Это процесс, способствующий достижению баланса, объединению тела, чувств и мыслей. Йогой можно заниматься где угодно: под открытым небом или в специально оборудованных помещениях, на берегу океана или высоко в горах, на рассвете солнца или на закате. Если говорить о специализированных йога-турах, то традиционно пунктами назначения для них становятся Индия, Непал и Тибет. Особый вид программ в этих странах — обучающие программы для изучения практики и теории йоги. Ежедневная семичасовая программа занятий (пять часов практики и два часа теории) погружает практикующего в полноценный мир йоги и включает в себя асаны, пранаяму, бандхи, наули, крию, мудры, джапу и медитацию. Лекционный материал укомплектован

философией йоги, объяснениями очистительных практик, теоретическим материалом по пранаяме и мудрам. Занятия обычно проходят в лёгкой творческой атмосфере под личным руководством мастера. Во время практики перевод осуществляется личными учениками мастера — инструкторами йоги в Индии и России, что гарантирует точный перевод и, главное, донесение верного смысла.

Большой популярностью пользуются танцевальные туры. Многие хотят научиться танцевать или усовершенствовать свои навыки в танце. Тур обычно организуется в ту страну, с культурой которой связан танец. Например, уроки фламенко, как правило, проходят в Испании, а латины — на Кубе. При этом танцевальные туры пользуются спросом не только у завсегдатаев спортивных клубов, которые занимаются танцами из года в год, но и у новичков.

Комплексный SPA-фитнес-тур включает в себя ежедневные тренировки на свежем воздухе, курс талассотерапии, лекции по питанию.

Поскольку подготовка и физическая активность у всех участников фитнес-тура разная, перед занятиями обязательно проводится антропометрическое и функциональное тестирование, которое показывает готовность организма к нагрузкам. После этого каждому индивидуально рассчитывается интенсивность тренировок. Во время поездки инструктор следит за состоянием здоровья каждого участника группы и при необходимости может внести коррективы в предлагаемую нагрузку, изменить вариант выполнения упражнений. Поездка такого рода требует специальной психологической подготовки. Люди, отправляющиеся в подобный тур, заранее должны настроиться на определенный тренировочный процесс. Ведь они едут не только отдыхать, но и работать над собой. При этом каждый преследует свои цели: кто-то хочет похудеть, кто-то добиться улучшения состояния здоровья или физической формы, а для кого-то это начало новой жизни, неотделимой от спорта. Как правило, при условии соблюдения режима тренировок и рекомендаций по питанию и питьевому режиму достигаются ощутимые

результаты: снижение веса, улучшение самочувствия, лифтинг кожи и тела, заметные уже после первой недели отдыха.

Таким образом, все, что связано со спортом, здоровьем, физическим развитием и поддержанием физической формы, вызывает огромный интерес у людей. Поэтому, на наш взгляд, развитие международного фитнес-туризма в регионе будет способствовать совершенствованию физкультурно-оздоровительных услуг.

Список литературы:

1. Антонова Н.И. Правовое обеспечение менеджмента коммерческих физкультурно-спортивных организаций [Текст]: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04: [Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта] / Антонова Наталия Ивановна. — Санкт-Петербург, 2013. — 24 с.
2. Смирнов С.И. Организационно-педагогические факторы управления сферой фитнес-услуг [Текст]: автореф. дис. ... канд. пед. наук: 13.00.04: [Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта] / Смирнов Станислав Игоревич. — Санкт-Петербург, 2013. — 20 с.
3. Велединский В.Г. Спортивно-оздоровительный сервис: учебник / В.Г. Велединский. — М.: КНОРУС, 2014. — 216 с.
4. Бритвина В.В. Спортивно-оздоровительный туризм и методика проведения занятий в фитнес-туре / В.В. Бритвина // Международный туризм и спорт: Материалы I Всероссийской науч.-практ. конф. с международным участием. — М.: ФГБОУ ВПО «РГУФКСМиТ», 2013. — С. 37—39.

НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА КАФЕ «АЛЬФОНС МУХА»

Урсу Михаела Ивановна

*студент Нижневартковского государственного университета,
РФ, г. Нижневартовск*

Патрахина Татьяна Николаевна

*научный руководитель, канд. филос. наук, доц. НВГУ,
РФ, г. Нижневартовск*

Мотивация персонала — ведущая функция менеджмента, наряду с планированием, организацией, координацией и контролем. Она в значительной мере влияет на показатели прибыльности и эффективности любой организации.

Тема мотивации персонала широко представлена в научных трудах зарубежных и отечественных исследователей: А. Смита, В. Врума, Дж. Адамса, Л. Портера, Э. Локка, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Э. Лоулера, Д. МакКлелланда, К. Альдерфера, Дж. Аткинсона, Н.В. Самоукиной, Ю.Г. Одегова, В.А. Спивака, В.В. Травина, Т.О. Соломанидиной и др. [5, с. 103].

В большей степени основная часть исследователей признают факт, что потребности, ценности, приоритеты человека носят индивидуальный характер. Это находит отражение в отношении к работе, поэтому мотивация персонала должна быть прозрачной, понятной и индивидуально ориентированной. Специфика особенностей трудовой мотивации нашла отражение в понятии «мотивационный профиль».

К определению мотивационного профиля в своих научных трудах обращались представители разных научных школ: Э. Шейн (методика «Якоря карьеры»), Ш. Ричи и П. Мартин (методика диагностики мотивационного профиля личности), В.И. Герчиков (методика диагностики трудовых мотивов), В.Э. Мильман (методика диагностики мотивационной структуры личности), Д. Барбуто и Р. Сколла (методика диагностики источников мотивации), А.А. Меграбаян (методика для измерения мотивации достижения), Т. Элрес (методика оценки мотивации достижения успеха/избегания неудач) [4, с. 59].

Многочисленные теоретические изыскания определили цель данного прикладного исследования, проведенного в рамках производственной практики.

Цель исследования — на основе результатов диагностики мотивационного профиля персонала кафе «Альфонс Муха» г. Нижневартовска определить возможность использования более эффективных методов мотивации.

Рассмотрим сущность и основные подходы к определению мотивационного профиля работника. По мнению российского исследователя С.Г. Москвичева, мотивационный профиль — это совокупность основных потребностей и ценностей работника, а также степень их выраженности [2, с. 108]. Он составляется путем сопоставления значимости ряда мотивационных факторов. Такой подход предполагает, что мотивация всегда индивидуальна, и лишь необходимость оптимизации управленческих процессов, экономии времени и иных ресурсов заставляет использовать методы мотивации, рассчитанные на «среднего» индивида.

В основе типологий мотивационных профилей персонала, предлагаемых разными авторами, как правило, лежат те или иные потребности (интересы) человека. Это могут быть потребности в зарплате, уважении, продвижении, самореализации, стабильности, власти и т. д. При этом удовлетворение потребностей индивидом осуществляется в зависимости от его внутренней и внешней мотивации. Соответственно, существует избегательная (отрицательная) и достижительная (положительная) мотивация.

По утверждению В.И. Герчикова, каждый человек представляет собой сочетание всех или некоторых мотивационных типов в определенной пропорции, т. е. каждого человека можно охарактеризовать мотивационным профилем, показывающим, в какой степени в нем присутствует определенный мотивационный тип.

С точки зрения его мотивации, человек представляет собой сочетание в некоторых пропорциях пяти «чистых» мотивационных типов.

«Чистые» мотивационные типы:

1. Люмпенизированный тип (избегательный класс мотивации).

Личность данного типа характеризуется отсутствием профессиональных интересов и предпочтений. Работник согласен на невысокую оплату труда, при условии, чтобы другие не получали больше. Как правило, такой работник не имеет квалификации и стремления повысить свой профессиональный уровень, а в ряде случаев активно выражает нежелание заниматься повышением профессионализма. Его характеризует низкая активность, снижение или полное отсутствие ответственности, он стремится к минимизации своих усилий.

2. Инструментальный тип (достижительный класс мотивации).

Сотрудники данного типа интересуются в большей степени ценой своего труда, а не его содержанием. Им важна обоснованность цены, так он не желает «подношений». Для таких работников крайне важно осознание способности самостоятельного обеспечения своей жизни.

3. Профессиональный тип (достижительный класс мотивации).

Сотрудника с данным типом личности интересует содержание работы. Он избегает проектов, которые не вызывают его интереса. Работник, как правило, любит сложные задания, которые дают возможность самовыражения. Важным для себя считает свободу в текущих действиях. Особую роль для таких работников играет профессиональное признание в коллективе.

4. Патриотический тип (достижительный класс мотивации).

Важным условием эффективной работы таких сотрудников является наличие признаваемой им идеи. Идея вдохновляет на движение к поставленной цели. Немаловажно и общественное признание заслуг в достижении поставленных задач. Главная награда — это всеобщее признание незаменимости в компании.

5. Хозяйский тип (достижительный класс мотивации).

Сотрудники данного мотивационного профиля добровольно принимают на себя ответственность за достижение целей компании. Работник, как правило, стремится к свободе действий, не принимает тотального контроля и требует к себе индивидуального подхода [3, с. 141].

Для определения мотивационного профиля сотрудников кафе «Альфонс Муха» была использована методика диагностики трудовых мотивов российского исследователя В.И. Герчикова.

Методика предполагает анкетирование работников, с целью определения состояния мотивационного профиля. Анкета состоит из 19 вопросов, которые, в свою очередь, разделяются на 2 блока: блок социально-демографических данных и блок основных вопросов. В ходе анкетирования было опрошено 14 работников.

Анализ блока основных вопросов показал, что 50 % персонала кафе «Альфонс Муха» относится к профессиональному типу мотивации. Такой работник считает важнейшим условием деятельности реализацию своих профессиональных способностей, знаний и возможностей; его в значительной степени волнуют содержание труда и характер работы; интересуется содержанием работы; не согласен на неинтересные для него работы, сколько бы за них не платили; интересуют трудные задания — возможность самовыражения; считает важной свободу в оперативных действиях; важно профессиональное признание как лучшего по профессии.

Инструментальному типу соответствуют 36 % сотрудников кафе. Такой работник ориентирован на «голый заработок», желательно наличными и незамедлительно; он противник других форм поощрений, индифферентен к форме собственности и работодателю; интересуется цена труда, а не его содержание (т. е. труд является инструментом для удовлетворения других потребностей, отсюда и название этого типа мотивации); важна обоснованность цены, не желает подачек; важна способность обеспечить свою жизнь самостоятельно.

Сотрудники хозяйского и патристического типа заняли равные позиции — по 7 %. Хозяйский тип мотивации основан на достижении и приумножении собственности, богатства, материальных благ и т. п.; для такого работника почти не нужна внешняя мотивация; для него достаточно этой внутренней идеи постоянного увеличения материальных благ; потребности таких работников

практически не ограничены; такой работник: добровольно принимает на себя ответственность; характеризуется обостренным требованием свободы действий; не терпит контроля. Патриотический тип мотивации (социалистическая мотивация) характеризуется тем, что основа его мотивации к труду — высокие идейные и человеческие ценности; необходима идея, которая будет им двигать; важно общественное признание, участие в успехе; главная награда — всеобщее признание незаменимости в фирме.

Результаты анкетирования по основному блоку вопросов представлены в диаграмме 1.

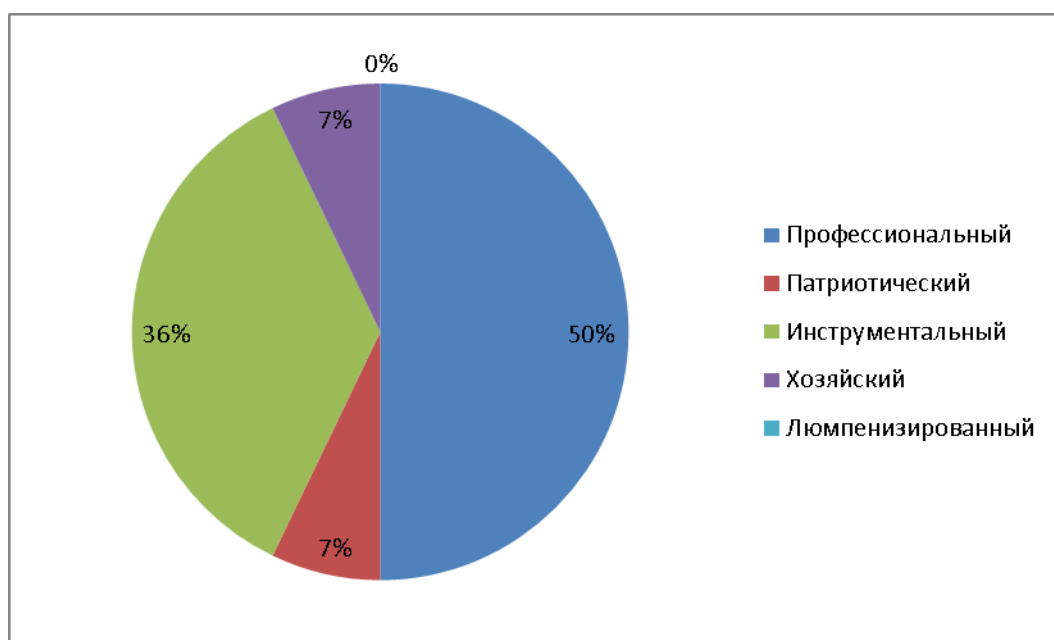


Диаграмма 1. Соотношение мотивационных профилей персонала кафе «Альфонс Муха»

По результатам исследования можно сделать вывод, что персонал кафе «Альфонс Муха» — это коллектив, состоящий в большей степени из молодых людей, нацеленных на профессиональное развитие и достижение результатов. Эффективное использование знания особенностей мотивационного профиля сотрудников дает возможность выстраивать результативную систему мотивации, которая будет соответствовать индивидуальным качествам персонала. Понятийная модель, представленная в таблице 1, устанавливает

связь между чистыми мотивационными типами и приемлемыми для них формами стимулирования [1, с. 10].

Таблица 1.

Соответствие мотивационных типов и форм стимулирования

Формы стимулирования	Мотивационный тип				
	<i>Инструментальный</i>	<i>Профессиональный</i>	<i>Патриотический</i>	<i>Хозяйский</i>	<i>Люмпенизированный</i>
Негативные	Нейтральна	Запрещена	Применима	Запрещена	Базовая
Денежные	Базовая	Применима	Нейтральна	Применима	Нейтральна
Натуральные	Применима	Нейтральна	Применима	Нейтральна	Базовая
Моральные	Запрещена	Применима	Базовая	Нейтральна	Нейтральна
Патернализм	Запрещена	Запрещена	Применима	Запрещена	Базовая
Организационные	Нейтральна	Базовая	Нейтральна	Применима	Запрещена
Участие в управлении	Нейтральна	Применима	Применима	Базовая	Запрещена

В соответствии с предложенной моделью в качестве рекомендаций можно предложить сделать упор на организационные формы стимулирования персонала, а в качестве дополнительных использовать денежные и моральные.

Среди организационных форм стимулирования персонала кафе «Альфонт Муха» наиболее уместными будут организация обратной связи, поручение творческих заданий, развитие корпоративной культуры, делегирование полномочий, предоставление свободы и возможности принятия управленческих решений, также стимулирующим фактором может послужить составление плана профессионально-квалификационного развития на каждого сотрудника, посещение сотрудниками профессиональных семинаров и тренингов, предоставление возможности карьерного роста на состязательной основе.

С точки зрения применения денежных методов в качестве рекомендации может послужить оплата такси сотрудникам или служебного транспорта, предоставление дополнительного медицинского и социального страхования, дополнительные льготы.

В качестве моральных форм стимулирования персонала можно предложить организацию и проведение конкурсов профессионального мастерства, например, «Лучший официант года» и другие.

Таким образом, руководству кафе «Альфонс Муха» следует обратить внимание на создание полноценной системы мотивации, которая должна включать диагностику потребностей, стимулирование персонала с учетом результатов определения мотивационных профилей, мониторинг и оценку эффективности применяемых методов мотивации с целью их совершенствования.

Список литературы:

1. Балашов Ю.К. Мотивация и стимулирование персонала: основы построения системы стимулирования [Текст] / Ю.К. Балашов // Кадры предприятия. — 2002. — № 7. — С. 9—11.
2. Москвичев С.Г. Мотивация, деятельность и управление / С.Г. Москвичев. — Киев: КНЭУ, — 2003. — 490 с.
3. Управление персоналом: работник — самый эффективный ресурс компании: Учебное пособие / В.И. Герчиков. — М.: ИНФРА — М, 2008. — 282 с.
4. Урсу М.И., Патрахина Т.Н. Мотивационный профиль сотрудника: теоретический аспект // «Научное сообщество студентов XXI столетия. Экономические науки»: Электронный сборник статей по материалам XXVI студенческой международной научно-практической конференции. — Новосибирск: Изд. «СибАК». — 2014. — № 11 (26) / — [Электронный ресурс]. — Режим доступа. — URL: [http://www.sibac.info/archive/economy/11\(26\).pdf](http://www.sibac.info/archive/economy/11(26).pdf).
5. Урсу М.И., Патрахина Т.Н. Специфика мотивации персонала в сфере ресторанного бизнеса (на примере кафе «Альфонс Муха в г. Нижневартовске») // Материалы Международной молодежной научно-практической конференции (г. Нижневартовск, 25 апреля 2014 г.). — Новосибирск: ООО агентство «Сибпринт», 2014. — 269 с.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОКРУЖНОЙ ЦЕЛЕВОЙ ПРОГРАММЫ «НОВАЯ ШКОЛА ЮГРЫ»

Удачин Никита Олегович

*студент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Москва*

Интеграция частного и публичного капитала становится все более значимым социально-экономическим явлением, создает предпосылки для оптимизации функций и совершенствования системы управления в экономической сфере.

Государственно-частное партнерство достаточно успешно развивается в регионах России в различных отраслях экономики.

Государственно-частное партнерство является возможностью осуществления стратегически важных для Югры инвестиционных проектов путем привлечения значительных финансовых ресурсов, как государственных, так и различных финансовых институтов.

В целях привлечения инвестиций в экономику автономного округа, развития общественной инфраструктуры и качества услуг, предоставляемых с использованием объектов общественной инфраструктуры, обеспечения эффективности использования имущества, находящего в собственности автономного округа и (или) муниципальных образований в регионе принят окружной закон закрепляющий принципы ГЧП и порядок заключения соглашений [1].

Принятый закон о ГЧП, послужил основой и необходимым условием [2] сотрудничества с Государственной корпорацией «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» по реализации масштабного социального проекта, основанного на окружной целевой программе «Новая школа Югры на 2010—2013 годы» [3].

Предпосылкой проекта являлась острейшая проблема обеспечения детей Югры местами в детских общеобразовательных и дошкольных образовательных учреждениях. На протяжении ряда лет автономный округ входит

в тройку субъектов Российской Федерации, демонстрирующих положительные тенденции демографического развития. Ежегодно естественный прирост населения составляет в среднем до 14,0—15,0 тыс. человек. Программой запланировано строительство и реконструкция около 100 школ и детских садов [4] так как, несмотря на меры по оснащению образовательного процесса, реализованные за период 2007—2010 гг., более 30 % школьников автономного округа обучаются в условиях, не соответствующих современным требованиям.

Необходимым элементом указанной программы является привлечение внебюджетных источников финансирования. Формула финансирования программы предполагает 30 % участие автономного округа и 70 % внебюджетных средств. Общий объем необходимого финансирования программных мероприятий по строительству и реконструкции объектов Программы на 2010—2013 гг. составляет 26,2 млрд. рублей.

Оказание инвестиционных услуг осуществляется Внешэкономбанком. Целью взаимодействия является формирование инвестиционного проекта строительства (реконструкции) объектов общеобразовательных и дошкольных образовательных учреждений в Ханты-Мансийском автономном округе — Югре на условиях использования механизмов государственно-частного партнерства.

Необходимо отметить, что указанный проект не только для Югры, но и во всей стране является первым и единственным проектом по массовому созданию на принципах государственно-частного партнерства объектов социальной сферы.

Разрабатываемый Центром ГЧП Внешэкономбанка механизм предусматривает использование схемы — BOLT. То есть, строительство объекта инвестором с возникновением у него права собственности, передача объекта в аренду муниципальному образованию с последующим выкупом.

Схема, используемая Внешэкономбанком базируется на применении регионального законодательства о государственно-частном партнерстве и предполагает создание на его основе муниципальной правовой базы.

Вместе с тем, развитие ГЧП в автономном округе, как и в иных регионах, сдерживается конкуренцией с федеральным законодательством о государственных закупках, о защите конкуренции, земельным и бюджетным законодательством. Указанные проблемы общеизвестны.

Создание условий для успешной реализации проектов на принципах ГЧП возможно только при комплексном изменении федерального законодательства и формировании правоприменительной практики.

Наряду с принятием федеральных законов, опубликованием официальных разъяснений к ним, нормы регионального закона о государственно-частном партнерстве (в большинстве случаев необходимо применять в совокупности с правовыми актами муниципальных образований о ГЧП) будут достаточными для реализации проектов.

Таким образом, успешная реализация мероприятий по строительству детских садов с учетом масштаба поставленных задач сегодня возможна при дифференцированном подходе к используемым механизмам.

В связи с чем, наряду с работой по реализации проекта, подготовленного Внешэкономбанком, в Югре разработан механизм привлечения инвестиций для строительства образовательных объектов на условиях оплаты в рассрочку, в том числе принята нормативная правовая база, позволяющая создать условия для привлечения инвестиций в создание объектов образования.

По такой схеме ГЧП в автономном округе:

- с 17 инвесторами подписаны соглашения о сотрудничестве, предусматривающие инвестиции в 54 объекта общего и дошкольного образования автономного округа на 15 041 место, из них: 46 объектов — это детские сады общей мощностью 11 230 мест, 4 объекта — школа — детский сад на 725 учащихся и 660 воспитанников, 4 объекта — школы на 2426 учащихся;

- 2 объекта на 380 мест введено в эксплуатацию, но еще не выкуплено (в настоящее время проводится аукцион на приобретение объектов).

Реализация данного проекта в рамках ГЧП имеет следующие положительные эффекты для развития территории Ханты-Мансийского Автономного округа (ХМАО):

1. социальный эффект: к 2015 году в округе полностью решится проблема очередности в дошкольные учебные заведения, все дошкольники, начиная с 3 лет, будут обеспечены местами в муниципальных учреждениях; также приобретенная оргтехника, интерактивные доски, учебно-лабораторное оборудование по естественным наукам, обновленные фонды школьных библиотек позволят существенно качественно повысить уровень и качество предоставляемого общего образования на территории ХМАО;

2. экономический эффект для развития бизнеса на территории ХМАО: серьезный вклад в рыночную стоимость и конкурентоспособность компании на рынке, улучшения в городах, занятие корпоративной ниши — лидера в развитии территорий в России, международное признание, признание в России федеральными и региональными властями, бизнес — сообществом и собственными сотрудниками, изменение имиджа компании в городах присутствия, создание платформы для репликации в других городах;

3. экономический эффект для развития территории ХМАО: развитие бизнеса в ХМАО и повышение его социальной активности приведет к повышению инвестиционной привлекательности региона, что в свою очередь будет способствовать притоку инвестиций в экономику региона и, как следствие, увеличению поступлений в региональный и местные бюджеты ХМАО.

Список литературы:

1. Закон автономного округа от 18.10.2010 № 155 — зо «Об участии Ханты-Мансийского автономного округа — Югры в государственно — частных партнерствах».
2. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 17.08.2010 № 1372–р.
3. Постановление Правительства Ханты-Мансийского автономного округа — Югры от 08 июля 2010 года № 160-п «О целевой программе Ханты-Мансийского автономного округа — Югры»

4. Чахкиев Г.Г. Об особенностях государственной региональной экономической политики на современной этапе // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2013. № 3. С. 062—066.
5. Бутова Т.В., Венедюхина М.А., Бабенко А.С. Направления совершенствования механизма формирования стратегии развития города федерального значения // Инновационная экономика: информация, аналитика, прогнозы. 2011. № 5—6. С. 133—136.

СЕКЦИЯ 7. ЭКОНОМИКА

ИДЕНТИФИКАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОСНОВА УСПЕШНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

Агаджанян Инна Овиковна
студент Кубанского государственного университета,
РФ, г. Краснодар

Со времени принятия стандартов ISO серии 9000 и их вступления в силу прошло немало времени. За этот период накоплен большой опыт и отработаны различные методики внедрения одного из ключевых принципов системы менеджмента качества (СМК) — процессного подхода. Успешное функционирование СМК напрямую зависит от создания качественных моделей бизнес-процессов предприятия. Несмотря на это, повсеместно встречаются методологические ошибки, которые приводят к созданию СМК в виде искусственной надстройки, являющейся достаточной для получения сертификата соответствия. Такая ситуация приводит к отрицательному эффекту: существующая на бумаге СМК имеет крайне слабую связь с реальным управлением предприятием. Формальное соответствие требованиям стандарта ISO 9001, конечно, упорядочивает деятельность организации. Но создание такой системы, не приводящей к положительным результатам компании, её функционирование лишь «на бумаге», слишком затратно, и вряд ли приведет к увеличению производительности, улучшению качества и, следовательно, повышению конкурентоспособности продукции и услуг. Такая система неэффективна и нежизнеспособна, и с получением сертификата соответствия, руководство предприятия теряет интерес к деятельности отдела качества [1].

Из множества проблем, возникающих при сертификации СМК и внедрении процессного подхода в соответствии с действующими требованиями стандарта ИСО 9001, рассмотрим решение достаточно узкой задачи —

идентификации процессов. Несмотря на кажущуюся, на первый взгляд простоту, важность рассматриваемого вопроса сложно переоценить. Ошибки на этом этапе внедрения приводят к построению громоздкой и неэффективной СМК, и, как следствие, потере интереса к процессной модели управления.

В данной статье рассматривается основная эффективная методика, отражающая последовательность работ при идентификации процессов СМК. Задачи, поставленные в рамках данной методики, формулируются следующим образом:

- обеспечение прозрачности и управляемости СМК, которая базируется на процессном подходе;
- определение перечня процессов СМК: их названия, границы, владельцев, взаимосвязи входов и выходов;
- обеспечить возможность изменения системы процессов при смене стратегических задач организации.

Методика идентификации процессов СМК должна быть понятна как менеджерам отдела качества, так и владельцам процессов. Прежде всего, она должна демонстрировать целесообразность, эффективность и необходимость внедрения процессного подхода руководству предприятия.

Для успешного внедрения процессного подхода, выделим несколько положений, которые позволят уточнить термин «процесс».

Во-первых, процесс — это последовательность определенных действий, которая приводит к заданному результату, т. е. в рамках данной методики процессы выделяются по результатам деятельности.

Во-вторых, необходимо помнить, что в процессе «входы» преобразуются в «выходы», а ресурсы процесса расходуются. Важно не путать эти понятия.

В-третьих, входами, как правило, являются потоки материалов и информации, а выходами — продукция и переработанная информация.

К ресурсам процесса относятся: персонал, непосредственно занятый в деятельность предприятия; методики и руководящие указания, которые

определяют требования к выполнению процесса; оборудование; средства измерения, а также вся производственная среда.

В-четвертых, выходы одного процесса, как правило, являются входами других процессов (одного или нескольких). Важно понимать, что ресурсы процесса не являются его входами, хотя могут являться выходами процессов, занимающихся обеспечением ресурсами. Разбираться в этом важно не только для грамотного определения взаимодействия процессов, но и для анализа причин сбоев в функционировании СМК.

Следует помнить, что идентификация процессов должна рассматриваться как «создание оптимальной в каком-либо смысле модели объекта, отображающей закономерности, присущие реальному объекту-оригиналу, с целью нахождения оптимальных параметров такого объекта» [2] Идентификацию нельзя рассматривать как разовое действие.

В рамках данной методики под идентификацией подразумеваются следующие действия:

- определение состава процессов СМК и составление их полного перечня;
- разработка модели каждого процесса.

Модель процесса включает: краткую характеристику процесса, последовательность действий процесса (чаще всего в виде блок-схемы), а также показатели для оценки эффективности процесса.

Ключевым моментом идентификации является определение состава процессов СМК. Рассмотрим это действие подробнее.

Исходными данными для идентификации любых процессов служит точная информация о характеристиках производимой продукции или услуги. Так как одним из фундаментальных принципов управления качеством является принцип ориентации на потребителя, то следует учитывать, что эти характеристики должны в первую очередь обеспечивать конкурентоспособность продукции и её пригодность для потребителя. Основными критериями конкурентоспособности любой продукции или услуги являются цена

и качество [3]. Качество изделия (услуги) складывается из различного рода показателей и характеристик.

Этот перечень характеристик определяет некую последовательность действий или процессов, последовательно создающих ценность для потребителя. Как правило, к ним относятся процессы, начиная от исследований рынка и ожиданий потребителей, и заканчивая поставкой готовой продукции конечному потребителю и ее послепродажным обслуживанием.

Обеспечение эффективного совместного функционирования таких разных по своему содержанию процессов требует соблюдения некоторых условий и правил.

В качестве названия процессов предпочтение нужно отдавать коротким словосочетаниям, которые отражают суть выполняемой деятельности или ее результат. Лучше использовать отглагольные существительные и избегать слова «осуществление», «управление» и т. д. Например, вместо словосочетания «управление закупками» лучше применить «закупки». Это позволит облегчить восприятие данной модели.

Прежде всего, необходимо построить схему взаимодействия всех процессов, обеспечивающих создание ценности продукции для потребителя.

Грамотное определение входов и выходов каждого процесса, а также их взаимосвязей, помогут четко определить границы процессов — на каком этапе заканчивается тот или иной процесс и что является его выходом, что «запускает» данный процесс. С помощью схемы взаимодействия можно выявить «узкие места» процессов.

Необходимо также назначить и владельца (руководителя) процесса. В его обязанности входят:

- разработка и организация процесса для достижения запланированных результатов;
- расчет, обоснование и распределение ресурсов процесса;
- анализ соответствия выхода процесса установленным требованиям.

Следующее правило носит скорее рекомендательный характер: «один процесс — одно подразделение — один бюджет — один руководитель процесса» [4].

Это правило ни в коем случае не стремится сломать широко распространенную функциональную модель управления, а также не противоречит проектному управлению. Отметим, что в большинстве организаций руководители подразделений уже распоряжаются имеющимися ресурсами и несут ответственность за деятельность подчиненных, т. е. они уже являются руководителями своих процессов. Это значит, что назначать других руководителей просто не имеет смысла. При идентификации процессов мы можем лишь уточнить обязанности, этапы и взаимосвязи в процессах там, где это нужно. Не стоит разрушать действующую структуру, если ее можно усовершенствовать.

Идентификация процессов совсем не предполагает, что нужно «придумать» процессы для всех существующих подразделений. Как и наоборот, не стоит выделять отдельный процесс под необходимый вид деятельности, если по факту он входит в состав других процессов или просто носит другое название.

После того как составлена схема взаимодействия процессов, можно переходить к этапу обеспечения ресурсами. Организация должна определить виды ресурсов, которые необходимы для достижения результатов процессов и СМК в целом. Для непрерывного обеспечения ресурсами необходимо выделить определенные процессы — поставщики и контролировать их успешное осуществление, так как эти процессы «питают» деятельность организации. К ресурсам процессов можно отнести: оборудование и материалы, персонал, технологии и методики, средства измерений и т. д.

Следующим этапом является идентификация процессов измерения. Важно понимать, что применительно к СМК измерению могут подлежать не только продукция, но и процессы, удовлетворенность потребителей и деятельность поставщиков. Но при этом, измерения также могут не выделяться в отдельный

процесс, а быть частью какого-либо процесса СМК. Выделять их в отдельный процесс целесообразно в том случае, когда существует необходимость отслеживания результатов (выходов) процесса.

К группе, процессов измерения, если мы говорим о СМК, удовлетворяющей требованиям стандарта ИСО 9001, должны учитываться:

- анализ СМК высшим руководством;
- мониторинг и измерение процессов;
- оценка удовлетворенности потребителя;
- внутренние аудиты.

Рассмотрим еще одну группу процессов, выходом которых должны стать цели и политика предприятия, в том числе в области качества, а также программы и планы их реализации. Входом этих процессов будет являться информация о внешней и внутренней среде предприятия. Эта группа чаще всего носит название «административные процессы». Несмотря на то, что теоретически мы отнесли процесс анализа СМК высшим руководством к группе процессов измерения результатов, на практике его включают в группу административных процессов. Также сюда входят корректирующие и предупреждающие действия (КД и ПД) и деятельность, направленная на улучшение СМК.

Таким образом, определяется состав процессов. Следующий шаг процесса идентификации — оформление перечня процессов СМК, объединенных в группы; присвоение каждому процессу названия и указание руководителей процессов.

Данный перечень процессов, скорее всего, будет несколько раз уточняться при разработке моделей процессов и показателей для их оценки.

Так как целью внедрения процессного подхода является внедрение СМК, удовлетворяющей требованиям стандарта ИСО 9001, то необходимо проверить составленный перечень процессов на соответствие требованиям указанного стандарта ISO 9001. Это осуществляется путем сопоставления пунктов стандарта и процессов СМК. Для большей наглядности эту информацию можно

представить в виде таблицы, которую впоследствии можно включить в Руководство по качеству, а также представить внешним аудиторам, которым бывает нелегко оценить соответствие проверяемых систем без помощи такого «путеводителя».

В результате такого сопоставления процессов СМК и требований стандарта, становятся видны некоторые пробелы, требующие уточнения до разработки моделей процессов.

Следует упомянуть еще об одной важной рекомендации. Так как любая операция может считаться процессом, перед началом работ по идентификации необходимо обозначить степень детализации при определении состава процессов. На количество уровней детализации влияет, в первую очередь, степень важности выхода процесса для целей СМК.

Тем не менее, на первоначальном этапе определения процессов, их перечень нужно сделать как можно подробнее. И только в дальнейшем, при создании моделей процессов, определении показателей оценки появится окончательный перечень состава процессов.

В данной статье была рассмотрена теоретическая часть наиболее простой и эффективной методики идентификации процессов СМК предприятия. Данная методика предполагает выделение процессов СМК в 3 группы: процессы, создающие ценность продукции для потребителя; процессы измерения; административные процессы. Также в статье приведены несколько правил, соблюдение которых способствует созданию «читаемых» процессов, облегчает восприятие и применение персоналом. Грамотная и качественная идентификация бизнес-процесса — первый шаг на пути к успешной деятельности компании, позволяющий не только достичь желаемых результатов, но и быстро, эффективно принимать управленческие решения при изменении внешних условий рынка. Наличие действующей СМК, соответствующей требованиям стандарта ИСО 9001, а также подробного описания деятельности организации как системы взаимосвязанных и взаимодействующих процессов,

позволит проводить эти изменения без вреда для качества выпускаемой продукции.

ТСписок литературы:

1. Дью Д. Анализ причин «семи смертных грехов» менеджмента качества // Европейское качество. Дайджест. — 2004. — № 1. — С. 35—39.
2. Зворыкин Н.М. Реализация процессного подхода на промышленном предприятии // Методы менеджмента качества. — 2004. — № 1. — С. 35—40.
3. Фасхиев Х., Крахмалева А., Попова Е., Сыч С. Методика оценки конкурентоспособности грузовых автомобилей и их двигателей // Стандарты и качество. — 2004. — № 4. — С. 60—64.
4. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе: Пер. с англ. / Под ред. и с предисл. В.С. Каткало. — С.-Петербург: Издательство С.-Петербургского университета, 1997. — 332 с.

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ С/Х: УВЕЛИЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ПРОДУКЦИИ РАСТЕНИЕВОДСТВА В СОВРЕМЕННЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

Атепина Юлия Александровна

*студент 4 курса Донского Государственного Аграрного Университета,
РФ, пос. Персиановский*

Кравченко Екатерина Андреевна

*студент 4 курса Донского Государственного Аграрного Университета,
РФ, пос. Персиановский*

Пахомов Александр Петрович

*научный руководитель, д-р с.-х. наук проф. заведующий кафедрой Финансы
и Кредит Донского Государственного Аграрного Университета,
РФ, пос. Персиановский*

В процессе развития национальной экономики ключевую роль играет агропромышленный комплекс, от которого зависит не только общее состояние страны, но и ее продовольственная безопасность и, в конечном итоге, благополучие населения. Но, сельское хозяйство хронически испытывает недостаток финансовых ресурсов для ведения не только расширенного, но и простого воспроизводства.

Вечная проблема человечества — проблема эффективности. В масштабах сельского хозяйства растениеводство традиционно занимает преобладающее значение, так как во многом обеспечивает производственную и торговую деятельность предприятий всех сфер агропромышленного комплекса [1] Поэтому изучение вопросов экономической эффективности производства отдельных видов продукции растениеводства являются весьма актуальными. Для примера возьмем сельскохозяйственный производственный кооператив — племзавод «Меркуловский» Шолоховского района Ростовской области.

Проанализируем состав и структуру товарной продукции растениеводства на предприятии.

Таблица 1.**Состав и структура товарной продукции растениеводства**

Вид продукции	2011 г.		2012 г.		2013 г.		Отчетный год к базисному
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	
Пшеница	8163,0	27,5	21625,0	64,7	11174,0	21,7	136,9
Ячмень	1554,0	5,2	0,0	0,0	2611,0	5,1	168,0
Просо	4293,0	14,4	548,0	1,6	4590,0	8,9	106,9
Подсолнечник	3742,0	12,6	594,0	1,8	16097,0	31,2	430,2
Прочие зерновые	2456,0	8,3	1990,0	6,0	4483,0	8,7	182,5
Рожь	2926,0	9,8	906,0	2,7	1838,0	3,6	62,8
Гречиха	672,0	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Кукуруза	211,0	0,7	4393,0	13,1	7720,0	15,0	3658,8
Горох	2775,0	9,3	930,0	2,8	0,0	0,0	0,0
Овес	570,0	1,9	66,0	0,2	0,0	0,0	0,0
Прочая продукция растениеводства	2356,0	7,9	2391,0	7,1	3005,0	5,8	127,5
Итого	29718,0	100,0	33443,0	100,0	51518,0	100,0	173,4

Проанализировав данные таблица можно говорить о том, что в 2013 году наибольшую часть в структуре товарной продукции растениеводства занимал подсолнечник это 31,2 %, хотя в предыдущих годах наибольшую долю занимала пшеница. Гречиху, горох и овес предприятие в 2013 году прекратило производить. И наименьший удельный вес в структуре товарной продукции растениеводства в 2013 году занимала рожь. В целом в 2013 году по отношению к 2011 предприятие увеличило товарную продукцию по всем видам, в некоторых случаях на 3558,8 % (кукуруза), за исключением ржи, ее состав сократился на 37,2 %. На протяжении анализируемого периода товарная продукция растениеводства в целом увеличивалась и достигла роста в 73,4 %.

Далее считаем целесообразным рассмотреть уровень себестоимости 1 ц продукции растениеводства, который сложился на предприятии.

Таблица 2.**Уровень себестоимости 1 ц продукции сельского хозяйства, руб**

Вид продукции	2011 г	2012 г	2013 г	Отчетный год к базисному
1	2	3	4	5
зерновые и зернобобовые	456,8	515,0	460,0	100,7
озимые зерновые	422,0	432,0	433,2	102,7
яровые зерновые	520,7	942,0	462,3	88,8

зернобобовые	484,5	990,0	736,6	152,0
Кукуруза	736,4	963,0	355,7	48,3
Подсолнечник	1041,5	853,0	472,0	45,3

Из таблицы видно, что себестоимость 1 ц зерновых и зернобобовых за исследуемый период не значительно возросла, всего на 0,7 %, а озимых зерновых на 2,7 %. Уровень себестоимости яровых зерновых сократилась на 11,2 %. Что касается зернобобовых, то их себестоимость увеличилась на 52 %. Себестоимость кукурузы наоборот сократилась на 51,7 %, а подсолнечника на 54,7 %. В целом можно сказать, что на предприятии наблюдается тенденция либо снижения себестоимости, либо не допущения значительного роста, за исключением зернобобовых культур.

На основании проведенных исследований отчетности СПК-племзавода «Меркуловский» за 2011—2013 года, для стабилизации достигнутого положения предприятия и дальнейшего улучшения предлагаем:

Увеличить земельную площадь предприятия, в том числе площадь сельскохозяйственных угодий, так как данные показатели не изменялись на протяжении последних 3 лет. Это можно реализовать с помощью как покупки в собственность земли, так и ее аренды. Данное мероприятие позволит увеличить площадь посевов, а следовательно получить больше прибыли. Также возможно следует пересмотреть структуру использования пашни. Так на основании проведенных исследований производство кукурузы являлось не рентабельным 3 года. Предлагаем увеличить долю более урожайной культуры пшеницы за счет сокращения доли кукурузы в структуре использования посевных площадей [2].

Таблица 3.

Изменение структуры посевов

Культура	Структура посевов, %		Посевная площадь, га		Фактическая урожайность, ц/га	Фактическое производство, ц	Увеличение производства, ц	Увеличение прибыли руб
	фактическая	возможная	фактическая	возможная				
1	2	3	4	5	6	7	8	9
пшеница (озимые зерновые)	32,9	37,7	2400,0	2750,0	21,7	52080,0	59675,0	4557,0
пшеница (яровые зерновые)	16,7	21,5	1218,0	1568,0	21,3	25943,4	33398,4	4473,0
кукуруза	9,6	0,0	700,0	0,0	39,2	27440,0	0,0	
Итого	9030,0							

Итак, на основании выше представленного с учетом того, что кукуруза приносила хозяйству убыток видно, что при изменении структуры посевов возможно получение дополнительной выручки в 9030 рублей.

Также рекомендуем предприятию пересмотреть структуру основных производственных фондов, так как коэффициент износа составляет более 0,5 и коэффициент роста основных производственных фондов находится на очень низком уровне [3]

Необходимо сократить время оборота оборотных средств, добиться этого возможно за счет сокращения времени нахождения оборотных средств в сфере производства. Для этого необходимо использовать сорта и гибриды сельскохозяйственных культур с коротким периодом вегетации, внедрение прогрессивных способов возделывания и уборки продукции.

Необходимо пересмотреть политику оплаты труда на предприятии, так как она не должна расти быстрее, чем происходит рост объема производимой продукции.

Необходимо расширить рынки сбыта, найти более выгодные точки сыта продукции, так как цены на некоторые реализованные виды продукции ниже среднерыночных.

Для увеличения урожайности сельскохозяйственных культур необходимо применять больше минеральных удобрений, так как в настоящее время их применение находится ниже нормы. Рассмотрим на сколько возможно увеличить урожайность за счет применения минеральных удобрений.

Таблица 4.

Увеличение применения минеральных удобрений при производстве пшеницы

Показатели	Фактическое значение	Возможное значение
Производство пшеницы, ц	18161	27241,5
Внесено удобрений, кг/га	28,5	50
Урожайность, ц/га	21,7	32,55
Прибыль, тыс.руб.	2774	3813,81

Итак, на основании приведенных расчетов можно сделать вывод о том, что доведении применения минеральных удобрений до нормативного значения возможно получение более высокой урожайности и как следствие получение дополнительной прибыли 1039,8 тысяч рублей.

При внедрении предложенных мер возможно получение дополнительной прибыли в размере 1 048 830 рублей.

На современном этапе перед сельским хозяйством стоят такие проблемы: повсеместный спад сельскохозяйственного производства и необходимость повышения его эффективности, поэтому предлагаемые мероприятия должны стабилизировать положение и повысить эффективность производства продукции растениеводства, хотя бы в одном отдельно взятом хозяйстве.

Список литературы:

1. Гатаулин А.М. Экономическая эффективность отраслей АПК/А. — М. Гатаулин // Достижения науки и техники АПК, 2012. № 11. — С. 3—6
2. Иванов Г. АПК: оценка результатов производства и эффективности хозяйствования // Агрэкономика 2011 г. № 10, С. 18—23.
3. Лобачева Т.И. Эффективность сельскохозяйственного производства: лекции. — М.: ФГБОУ ВПО МГАВМБ. 2012 г. С. 28—35.

ПОВЫШЕНИЕ АКТИВНОСТИ ВЕДЕНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ЦПИ – АРИАНТ»

Дымшакова Марина Игоревна

*студент Финансового университета при Правительстве РФ,
РФ, г. Челябинск*

Бухтиярова Татьяна Ивановна

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф. Финансового университета
при Правительстве РФ,
РФ, г. Челябинск*

Стратегия развития предпринимательской деятельности является отправной точкой для разработки стратегии маркетинга, на основе которой вырабатывается стратегия сбыта, непосредственно определяющая, каким образом должна быть организована работа с клиентами в целях удовлетворения спроса.

Для обеспечения общей конкурентоспособности производственного предприятия в современной экономике управленческому аппарату организации необходимо оценивать финансовые возможности предприятия, исследовать рынок существующих и потенциальных конкурентов, а также обеспечить реализацию системы управления повышением эффективности производства и продаж продукции. Для эффективной и стабильной деятельности предприятия важную роль играют непрерывный учёт готовой продукции, контроль процесса реализации, система расчётных отношений.

Анализ продажи продукции позволяет качественно определить тенденции спада или роста продаж на предприятии. Кроме того, анализ продаж позволяет выявить перспективные и бесперспективные виды продукции. Проведение анализа позволяет сформировать более конкретные и целенаправленные управленческие решения по реализации собственной продукции.

С помощью методик комплексного анализа деятельности ООО «ЦПИ — Ариант» можно решить следующие управленческие задачи [2, с. 53].

1. Обеспечение повышения обоснованности плановых решений по количеству, качеству и структуре выпускаемой продукции для удовлетворения спроса.

На обследуемом предприятии в качестве основных номенклатурных групп в 2012—2014 годах использовались: газированная вода — 26,0 % в общем объеме продаж; вина — от 17,9 % до 20,6 %; шампанские — от 31,5 % до 33,0 %; коньяк — от 10 % до 12,27 %; винные напитки — от 14,6 % до 26,13 %.

2. Оценка и повышение эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Следует отметить, что по обследуемому предприятию общая рентабельность продаж в 2014 году составляет 35 %.

3. Оценка финансовых результатов деятельности.

По обследуемому предприятию выручка в 2012 году составила 1 012 838 тыс. руб., в 2013 году увеличилась до 1 122 761 тыс. руб., в 2014 — составила 1 273 802 тыс. руб. Чистая прибыль при этом возросла с 6 219 тыс. руб. в 2012 году до 11 972 тыс. руб. в 2014 году.

4. Выявление в результате анализа неиспользованных резервов.

По обследуемому предприятию на изменения выручки от продаж повлияли: количество реализованной продукции, цена и структура товаров (таблица 1).

Из приведенных расчетов можно сделать вывод, что изменение выручки произошло под влиянием трех факторов:

- в результате изменения количества проданной продукции объем продаж уменьшился на 58 643,27 тыс. руб.;

- в результате структурных сдвигов объем продаж возрос на 278 145,52 тыс. руб.;

- в результате изменения цен проданной продукции объем продаж снизился на 68 461,25 тыс. руб.

Таблица 1.

**Определение степени влияния факторов на изменение выручки
от продаж в ООО «ЦПИ — Ариант»**

Наименование проданной продукции	Количество проданной продукции, шт.		Цены на реализованную продукцию, тыс. руб.		Выручка за 2013 год, тыс. руб.	Расчетный показатель выручки за 2014 год, тыс. руб.		Выручка за 2014 год, в ценах 2014 года, тыс. руб.
	За 2013 год	За 2014 год	За 2013 год	За 2014 год		По структуре 2013 и в ценах 2014 года	По структуре 2014 и в ценах 2013 года	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Изделие А	908505	1275567	0,23	0,232	208956,15	210773,16	293380,41	295931,54
Изделие Б	2973701	3511001	0,11	0,11	327107,11	327107,11	386210,11	386210,11
Изделие В	6746771	7718408	0,07	0,062	472273,97	418299,8	540288,56	478541,3
Изделие Г	1312108	1725695	0,04	0,034	52484,32	44611,67	69027,8	58673,63
Изделие Д	69830	46233	0,06	0,063	4189,8	4399,29	2773,98	2912,68
Изделие Е	2223649	1947724	0,02597	0,0265	57749,65	58926,7	50582,39	51614,69
Итого	14234564	16224628			1122761	1064117,73	1342263,25	1273802

Предприятию необходимо провести дополнительные маркетинговые исследования для расширения рынков сбыта, мониторинг рынка поставщиков материалов и сырья для поиска возможности снижения стоимости сырья, снижения материалоемкости производства не в ущерб качеству продукции; пересмотреть планы продаж и проводимых акций стимулирования объема продаж; проработать процесс непосредственной отгрузки продукции на складе с целью рационального использования погрузочных механизмов.

Реализация данного мероприятия возможна, если ввести согласования деятельности отдела сбыта, отдела подготовки продукции к реализации и складов с соответствующим стимулированием и ответственностью.

ООО «ЦПИ — Ариант» необходимо ввести на постоянной основе маркетинговые исследования действующей и предполагаемой ценовой политики с учетом объема производства и реализации.

Система мероприятий изменения порядка планирования производства и сбыта в краткосрочном периоде наиболее полно отвечает требованиям производства [1, с. 23]. Бизнес-планирование производства и сбыта основан на учете спроса на продукцию и цены в соответствии с договорами поставки.

По обследуемому предприятию проект бизнес-плана имеет следующий вид (таблица 2).

Таблица 2.

Исходные данные для составления бизнес-плана на будущий отчетный период для ООО «ЦПИ — Ариант»

Показатель	Изделие А	Изделие Б	Изделие В	Изделие Г	Изделие Д	Изделие Е	Итого
1	2	3	4	5	6	7	8
Спрос на изделие, шт.	1 300 000	3 550 000	7 750 000	1 900 000	45 000	2 000 000	14 649 600
Цена изделия на будущий период, тыс. руб.	0,235	0,13	0,065	0,035	0,064	0,025	X
Себестоимость единицы продукции, возможной к выпуску в следующем отчетном году, тыс. руб.	0,156	0,076	0,043	0,029	0,037	0,017	X
Объем продаж исходя из спроса и возможности ее выпуска, который может быть включен в бизнес-план, тыс. руб.	305 500	461 500	503 750	66 500	2 880	50 000	1 390 130
Себестоимость объема продаж продукции, включенной в бизнес-план, тыс. руб.	202 800	269 800	333 250	55 100	1 665	34 000	896 615
Прибыль от продаж на планируемый период, тыс. руб.	102 700	191 700	170 500	11 400	1 215	16 000	493 515
Рентабельность продаж, %	33,62	41,54	33,85	17,14	42,19	32,00	35,50

Среди видов продукции, планируемых к продаже в следующем году, нет убыточных. Наиболее рентабельным является производство продукции «Д» — коньячных напитков (рентабельность — 42,19 %) и продукции «Б» — вина (рентабельность 41,54 %).

Наименьшую рентабельность имеет продукция «Г» — винные газированные напитки (рентабельность — 17,14 %), так как их производство

начато недавно и реализуется маркетинговая компания невысокой цены по продажам данного вида.

Комплексная оценка использования всех ресурсов свидетельствует о преимуществе интенсивного использования — 67,227 %, экстенсивность использования ресурсов составляет 32,723 %.

Предприятию необходимо разработать программу усиления влияния действующих интенсивных факторов, что возможно в результате инновационных изменений технологического цикла, расширения рынков сбыта [3].

В качестве мероприятий повышения эффективности деятельности данному предприятию рекомендуется:

- ввести электронный документооборот и электронную цифровую подпись, ввести в действие CRM-систему, что позволит обеспечить ускорение обработки документов и эффективность оперативных решений;

- разработать типовые формы договоров с покупателями, увеличить объем карманных персональных компьютеров для менеджеров, что обеспечит унификацию договорных отношений в части оформления документов и ускорение оформления заказов от покупателей;

- настроить в системе 1С автоматическую установку аналитических счетов списания расходов на продажу и прочих списаний (с помощью улучшенной проработки взаимодействия отдельных подразделений, «человеческого фактора»).

- повысить эффективность продаж за счет увеличения эффективности использования основных производственных фондов и материальных затрат. Разработка системы стратегического управления затратами и системы менеджмента качества работы бухгалтерии возможна на основе программы управления нормируемых затрат, оптимизации коммерческих и управленческих расходов, организации управленческого учета с принципами бюджетирования.

Стратегическое управление является важным условием успешного функционирования предприятия в рыночных условиях. Под стратегическим управлением процесса продаж понимается система управления результатами

продаж конкретного торгового представителя и менеджера, а также отделов в целом для их дальнейшего сравнения с разработанным планом продаж и со стратегией компании. Данные о продажах используются для разработки стратегии, направленной на создание и реализацию устойчивого преимущества продукции предприятия. А современный бухгалтерский учет выступает как информационная система, обслуживающая процесс принятия управленческих решений.

Правильно выбранная стратегия является первым важнейшим результатом, и в то же время эффективным механизмом стратегического управления, поскольку она направляет и мобилизует использование научно-технического, производственно-технологического, финансово-экономического, социального и организационного потенциалов компании в определенных направлениях, обещающих достижение успеха.

Список литературы:

1. Анализ и прогнозирование чистой прибыли. Богатенкова Е.Н., Бухтиярова Т.И., Демьянов Д.Г. Современные наукоемкие технологии. 2014. № 7 — 12. С. 23—24.
2. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / под ред. М.А. Вахрушиной. — М: Вузовский учебник, 2010. — 464 с.
3. Коптелов. А. Методы совершенствования процесса продаж — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://bpm.ucoz.ru> (дата обращения 17.02.2014).

ФОРМЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

Зограбян Армине Артуровна
студент Волгоградского государственного университета,
РФ, г. Волгоград

Аникина Ирина Дмитриевна
научный руководитель, проф. Волгоградского государственного университета,
РФ, г. Волгоград

Малый бизнес является мобильной структурой, поэтому способен осваивать прогрессивные технологии. Однако у малых предприятий не достаточно ресурсов для приобретения лабораторно-исследовательской базы, и на оплату научных работников. Поэтому малые предприятия необходимо защищать и поддерживать как административными, так и экономическими методами.

Наиболее эффективные формы государственной поддержки предпринимателей являются: налоговое регулирование; усовершенствованное законодательство; кредитно-финансовое рычаги; методы стимулирования инновационной деятельности.

Исследование тенденций развития государственного стимулирования инновационной деятельности в России 2000—2011 гг. позволило установить, что в среднем рост расходов государства на реализацию прямых экономических методов и инструментов за рассматриваемый период составил 30 %.

Рассмотрим влияние кредитного стимулирования на количество предприятий малого и среднего бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей. Динамика объемов кредитования предприятий представлена на рисунке 1 [1].

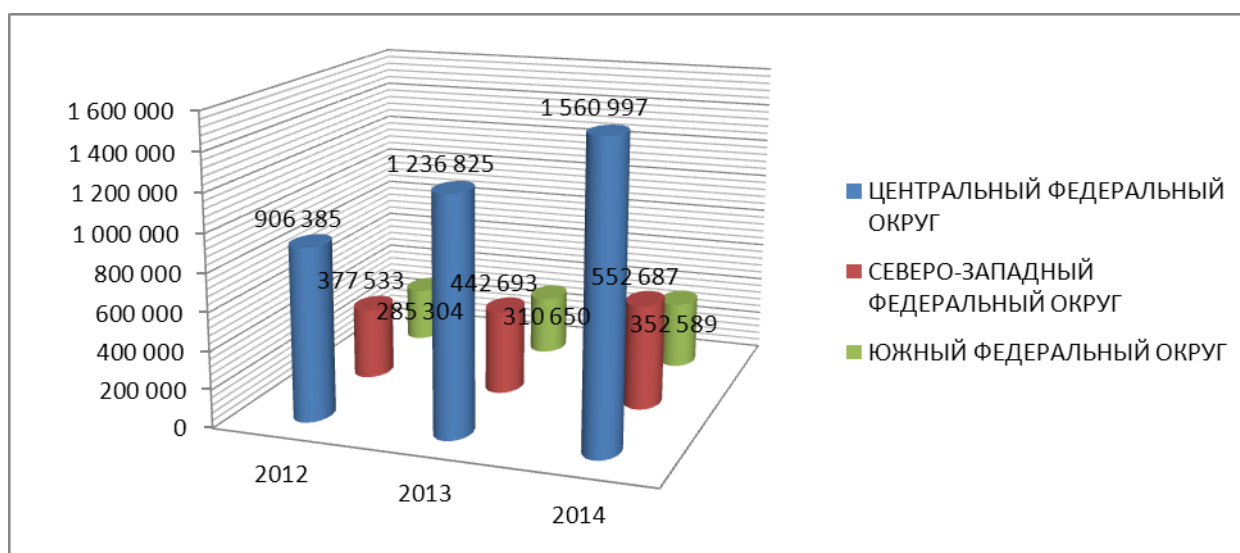


Рисунок 1. Динамика объемов предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства по 30 крупнейшим банкам (по федеральным округам)

Темпы прироста объемов кредитования в Северо-Западном и Центральном федеральном округам практически равны между собой и составляют соответственно 24,85 % и 26,21 %. А в Южном федеральном округе уровень роста равен 13,5 %, что почти в два раза меньше. Причинами низких темпов роста кредитования являются уменьшение количества предприятий малого и среднего предпринимательства из-за неэффективной финансовой поддержки государства.

С помощью коэффициента Пирсона исследуем силу зависимости между объемом кредитования и количеством предприятий малого бизнеса в России.

Результаты анализа представлены в таблице 1.

Таблица 1.

Значение коэффициента Пирсона, в %

Коэффициент Пирсона по федеральным округам	Малый бизнес	ИП
Центральный федеральный округ	99,54	74,95
Северо-Западный федеральный округ	99,24	52,42
Южный федеральный округ	38,51	0,83

Необходимо принимать меры по обеспечению субсидирования части процентов по предоставляемым кредитам малому бизнесу в Центральном

и Северо-Западном федеральном округах, количество предприятий напрямую зависит от объемов кредитования. При этом для индивидуальных предпринимателей исследуемая зависимость сильная только в Центральном Федеральном округе составляет 74,95 %. В Южном Федеральном округе необходимо реализовывать не кредитные программы по поддержке малого бизнеса, а создавать благоприятные административно-правовые нормы.

Ключевые характеристики подходов к формированию продуктового предложения заемщикам — субъектам МСП позволят увеличить объемы кредитования в Центрально и Северо-Западном федеральных округах. Принципиальные моменты, связанных с необходимостью наличия в банке постоянно действующего ряда кредитных продуктов, предназначенных для всех без исключения ниш сегмента малого и среднего предпринимательства. Постоянный процесс кредитования всего сегмента МСП в целом даст банку возможность отслеживать тенденции и изменения в потребительских предпочтениях клиентов, на основе чего банк сможет своевременно корректировать имеющийся продуктовый ряд, а также формировать различные целевые программы для отдельных ниш рыночного сегмента МСП.

Таким образом, вопрос наличия линейки стандартных кредитных продуктов, предназначенных для всех без исключения представителей малого и среднего предпринимательства, является очень важным. На практике это означает, прежде всего, наличие стандартизированных, заранее зафиксированных параметров, относящихся к так называемым «существенным условиям». Речь здесь идет о минимальных и максимально возможных суммах и сроках кредитования, а также о диапазонах процентных ставок по тому или иному кредитному продукту. Давать сейчас какие-либо рекомендации в части конкретных величин этих параметров не имеет смысла, так как формирование таких существенных условий происходит в каждом банке отдельно, исходя из рыночной ситуации в регионах присутствия и возможностей того или иного банка. Достаточно еще раз акцентировать внимание на том, что такая стандартизация существенных условий по всей линейке кредитных продуктов

для МСП необходима. Остановимся более подробно на некоторых качественных характеристиках, важных при формировании профилей кредитных продуктов для клиентов МСП.

Как известно, конкурентоспособность банковских продуктов во многом определяется тем, насколько полно эти продукты соответствуют потребительским предпочтениям того клиентского сегмента, которому они предназначены. Иными словами, успех кроется в понимании особенностей функционирования целевого клиентского сегмента и, как следствие, в грамотном учете этих особенностей при формировании продуктового предложения. С учетом специфических особенностей ведения бизнеса клиентами МСП наиболее востребованными будут кредитные продукты, предназначенные для пополнения товарно-материальных запасов текущего бизнеса, инвестиционных вложений в объекты недвижимости, автотранспорт или оборудование, а также финансирование нового направления деятельности на фоне текущего бизнеса.

При этом практика показывает, что профили кредитных продуктов должны предусматривать возможность получения кредитов как единовременно, так и траншами. При этом размер очередного транша будет определяться заранее, в процессе обработки кредитной заявки, и зависеть от специфики кредитуемого бизнеса и его текущих потребностей. Такая форма выдачи кредита достаточно удобна как заемщику, так и банку. В этом случае банк контролирует процесс реализации проекта перед выдачей очередного транша, а заемщик уплачивает проценты за пользование кредитом только в той его части, которая в каждый конкретный момент времени действительно «работает» над реализацией проекта. Здесь же следует отметить, что траншевая форма выдачи кредита выгодна в случаях, когда на всю сумму кредита у заемщика не хватает залогового обеспечения.

Зачастую открытие нового направления бизнеса сопровождается закупкой нового оборудования либо автотранспорта. В этом случае клиент имеет возможность представить залоговое обеспечение сначала только на сумму

первых получаемых траншей, которые предполагается использовать для закупки каких-либо основных средств. Оставшиеся суммы по одобренному кредиту заемщик получает после того, как оформит закупленные основные средства в качестве дополнительного залога. С использованием траншевого кредитования можно решать вопрос с достаточностью залогового обеспечения не только в случаях с финансированием новых направлений деятельности, но и при обычном кредитовании, например, на приобретение основных средств.

Кредитование клиентов МСБ подвержено значительным рискам в отличие от корпоративных клиентов. Причинами этого являются:

- отсутствие прозрачности финансовой и бухгалтерской отчетности, вызванное упрощенной системой ведения учета и отчетности; увеличение ставки кредитования для компенсации возможных потерь кредитной организации;

- отсутствие четких целей кредитования;
- ведение бизнеса клиента вне местонахождения банка;
- минимальная величина собственного капитала фирмы клиента;
- отказ в предоставлении банку информации о бизнесе клиента МСБ;
- отсутствие кредитной истории.

Некоторые банки готовы по условиям отдельных кредитных программ предоставлять кредиты без обеспечения. Однако суммы по таким кредитам невелики, процентные ставки выше, сроки кредитования не превышают 2 лет.

Как один из способов облегчения для клиента подготовки документов для получения кредита банки, практикуют оказание помощи в структурировании бизнеса клиента. Это позволяет клиенту адаптировать параметры своего бизнеса под требования банка для получения кредитов и повысить его прозрачность.

Таким образом, развитие рынка кредитования малого бизнеса зависит не только от банковской системы Российской Федерации, но также и от самих заемщиков, необходимо принимать комплексные меры по обеспечению прозрачности бизнеса предпринимателей, путем снижения налогового бремени.

Банки, в свою очередь, должны модернизировать не только систему кредитования изнутри, но также мы предлагаем проводить специальные бизнес — тренинги для начинающих бизнесменов, что позволит увеличить финансовую и юридическую грамотность заемщиков.

Список литературы:

1. Общие объемы предоставленных кредитов субъектам малого и среднего предпринимательства (всего по Российской Федерации) — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=302-17> (дата обращения 23.12.2014).

ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ОФФШОРНЫХ ЗОН В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Гриценко Екатерина Ивановна
студент ГБОУ СПО КИГМ № 23,
РФ, г. Щелково

Иволгина Елена Анатольевна
научный руководитель, преподаватель ГБОУ СПО КИГМ № 23,
РФ, г. Щелково

Актуальность оффшорных зон определена тем, что в нынешнем обществе с ростом прибыли повышаются и разные отчисления, и как следствие растет необходимость поиска легальных способов ограничения налоговых отчислений, дабы направить освобожденные денежные средства в производство. Самым действенным выходом из данной ситуации является регистрации предприятий в оффшорных зонах.

Оффшорная зона — это территория страны или ее доля, в которой законодательство позволяет регистрировать компании, которые избавляются от налогов и обладают важными налоговыми льготами.

Оффшорные зоны — это специальный класс экономических свободных зон, для защиты которых запрещается вести любую экономическую деятельность в ее пределах. Основной доход составляет сборы за регистрацию и перерегистрацию, расходов на содержания их представителей, налоговых поступлений.

Большинство стран оффшорных зон не требуют никаких отчетов по ведению отчетов и налоговых деклараций. Единственная форма отчетности — это ежегодный финансовый отчет.

Оффшорные зоны крайне многообразны, и служат самым разным целям индивидуальных предпринимателей. Не все эти цели законны, но конфиденциальность спасает их обладателей от любых проблем, к таким зонам относят Багамские острова, Кипр, Мальта, Ирландия и др.

Оффшорные зоны дают значительные преимущества:

- налоговые льготы;
- практически полное отсутствие валютного контроля;
- возможность проведения операций с резидентами в любой иностранной валюте;
- списание затрат на месте;
- анонимность — из-за специфики осуществляемой деятельности либо по каким-то причинам частного характера иногда необходимы анонимность и конфиденциальность в отношении финансовой информации и владения акциями оффшорной компании.
- секретность финансовых операций.

Главная особенность оффшорных зон — это льготный режим налогообложения. Налоговые льготы для компаний, зарегистрированных в оффшорных зонах представляют собой полное освобождение от уплаты всех местных налогов. Обязанность иностранных компаний состоит в уплате одноразового регистрационного сбора, а также оплачивать годовой сбор.

Быстрому росту оффшорных зон способствуют льготы, со следующими преимуществами:

- налоговые преимущества — оффшорные фонды не платят налога на прирост капитала.
- минимальное регулирование — достаточной квалификацией учредителей фонда считается прошлый деловой опыт;
- инвестиционная гибкость — оффшорные фонды имеют большее число вариантов инвестирования, что позволяет им сосредоточиться на особых проектах или выбирать зоны с высокими доходами регулировать свои активы;
- диверсификация рисков — за счет географического рассредоточения активов оффшорного фонда уменьшается степень риска;
- конфиденциальность информации;
- увеличение прибыли за счет гибкой стратегии действий.

В оффшорах отсутствуют таможенные пошлины и сборы для иностранных инвесторов, валютные ограничения. Важным фактором этих зон является постоянство режима, а именно в течении 15—25 лет с момента регистрации компании инвестор от неблагоприятных изменений. Также важно отметить, что зонах оффшора имеется налог на прибыль или составляет наименьший процент (1—2 %).

Но, зарегистрироваться в зоне офшора не так просто, например, в Италии при регистрации необходимо доказать налоговым органам, что для предприятия это крайне необходимо.

Еще одним отличительным признаком оффшорных зон является запрет на коммерческие операции на территории регистрации оффшора. Создавая оффшорную компанию, фирмы получают лояльность государственного регулирования, высокий уровень банковской и коммерческой секретности, анонимность реальных владельцев компаний.

Негативный фактор таких зон заключается в недоверие государственных органов. Тогда зачем государство позволяет создавать оффшорные зоны. Ответ прост: при создании зон оффшора на своей территории, привлекаются иностранные инвестиции, увеличиваются рабочие места, в итоге развивается экономика страны. Из этого можно сделать вывод, что оффшоры выгодны для всех.

Виды оффшорные зоны:

1. Льготное налогообложение (предполагает фиксированный ежегодный платеж (пошлину) или понижение ставок налогообложения).
2. Налоговые каникулы и налоговые льготы (Лихтенштейн).
3. Перемещение капитала от центральной компании дочерним отделениям за рубеж (трасты в Гонконге).
4. Использование механизма кредитования, инвестирования, страхования, перестрахования для оптимально эффективного размещения капитала.
5. Разработка финансовых схем с учетом структурных, финансовых, страховых механизмов для оптимизации налогооблагаемой базы.

6. Использование льготных ставок налогообложения при дешевых ресурсах (сырья, рабочей силы и т. д.) для расширения производства.

7. Перемещение юридического лица на территории большего экономического благоприятствования

В России, где показатели развития экономики крайне неудовлетворительны, создание зон экономического благоприятствования позволит улучшить экономическое и социальное развитие отдельных регионов и Российской Федерации в целом.

В соответствии с принципом, который действует в России, оффшорные компании — это иностранные юридические лица, которые регулируются законами о налогообложении прибыли и доходов иностранных организаций и при этом в Российской Федерации закреплён принцип двойного налогообложения иностранного юридического лица по ставкам, соответствующим видам деятельности, приносящей доход на территории.

Для российского рынка весомое значение имело письмо Госналогслужбы РФ от 1 июня 1994 г. «О некоторых вопросах налогообложения иностранных инвестиций», освобождающего от НДС кредиты, полученные российскими организациями от иностранных банков и кредитных учреждений. Это легализовало капитал оффшорных компаний на российском рынке.

С 1 января 2015 года начнет действовать новый «Антиоффшорный закон», или закон о налогообложении контролируемых иностранных организаций. Переходной период данного закона прописан до 2019 года.

Под контролируемыми иностранными организациями понимаются компании, которые контролируются из России, и не платящие налоги в федеральный бюджет РФ.

Контролирующими являются лица, которым в иностранных компаниях принадлежит 50 %, а с 2016 года — 25 %. Если у контролируемой компании несколько владельцев, то рамки владения — 10 %.

Владельца контролируемых иностранных организаций должны сообщить, в Федеральную налоговую службу, о своих активах не позднее 26 марта

2016 года. Данное правило коснется также и любого российского резидента, но, только в том случае, если не менее 10 % в иностранной организации принадлежит ему.

Теперь таким организациям придется платить налога по российским законам. Например, с доходов, полученных из-за рубежа, бюджет желает получить 20 % от юридических лиц, и 13 % от физических лиц.

Данный закон распространяется на иностранные организации, у которых прибыль:

1. В 2015 году превышает 50 млн. рублей.
2. В 2016 — 30 млн. рублей.
3. И в 2017 превышает 10 млн. рублей.

Если владеть организации в оффшоре отказывается платить налоги и всячески пытается обмануть налоговые органы, то на организацию будет наложен штраф в размере 100 000 рублей. Такие же меры предусмотрены в случае неуплаты или неполной уплаты налога на прибыль, а именно — 20 % от неуплаченной суммы налога.

Важный момент закона заключается в том, что если компания зарегистрирована на Кипре и платит налога на прибыль в местный бюджет в размере 12,5 %, то заплатить в России, вместо 20 %, придется 7,5 %.

Подводя итоги можно сказать следующее, главная цель закона — не возвращать российский бизнес в Российскую Федерацию, а сбором в бюджет налоговых доход с оффшора. Также закон позволяет регулировать запутанные схемы владения активами иностранных компаний российскими владельцами.

Антиоффшорный закон весомо меняет принципы ведения данного бизнеса в России, многие оффшорные компании теперь должны выйти из тени, и добросовестно платить налоги.

Самое сложное с чем можно столкнуться — это выборочность закона. Без четкой системы взаимодействия налоговых органов — очень просто обойти данный закон. Можно сказать, что раскроются лишь те, которые известны и которым нечего терять. Остальные будете прятаться и ждать.

Еще одно обстоятельство, с которым можно столкнуться — это сложность в администрировании. В зарубежных странах для внедрения того и иного закона, создаются специальные отделы в налоговой службе, для контроля за законом. При разработке данного закона не было предусмотрено расходов на налоговое администрирование, и это логично, так как расходы могут сильно превышать те выгоды, которые получит государство с ведением этих норм, следовательно, можно сказать, что уследить за соблюдением новых правил будет не легко.

На сегодняшний день эффективным и известным способом налогового планирования является регистрация компании в зоне оффшора.

Оффшор — это зоны, в которых зарегистрированные предприятия освобождены от уплаты налога или они минимальны. Основной доход данных компаний складывается из сбора за регистрацию и перерегистрацию и налоговых поступлений. Главное отличие заключается в запрещении вести любую производственную деятельность в пределах оффшора.

В оффшорной зоне льготный режим заключается в отсутствии валютных ограничений, таможенных пошлин и сборов, свободным вывозом прибыли и низким уровнем уставного капитала.

С 1 января 2015 года в первую и вторую часть Налогового Кодекса Российской Федерации вводятся изменения, а именно вводится новое понятие «контролируемая иностранная компания». С 2015 года контролирующей лицом считается гражданин РФ, владеющий более 50 % капиталом компании. С 2016 года — 25 %. В соответствии с новым законом иностранные компании будут платить налог с доходов юридических лиц — 20 % и 13 % с физических.

С введением данного закон значительно меняется ведение бизнеса в оффшорных зонах, власти надеются, что иностранные компании выйдут из тени и станут добросовестными налогоплательщиками.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ

Коровина Наталья Евгеньевна
студент, Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал,
РФ, г. Челябинск

Бухтиярова Татьяна Ивановна
научный руководитель, д-р экон. наук, проф. Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации, Челябинский филиал,
РФ, г. Челябинск

В статье на основании изучения учетно-аналитического обеспечения повышения эффективности использования материальных затрат проведено исследование материальных затрат на предприятии «А» по торговле автотранспортными средствами. Определена роль экономического анализа в повышении эффективности использования материально-производственных запасов.

В условиях рыночной экономики организация учета и анализа представляет собой объективную необходимость, поскольку учетно-аналитическая система не только позволяет регистрировать и анализировать показатели организации, но и использовать инструменты планирования и прогнозирования для выбора наиболее оптимальных решений.

Автомобильный рынок России, вопреки многим прогнозам в конце прошлого года начал неуклонно падать. Как указывает в своих статистических отчётах Ассоциация Европейского Бизнеса / autogazeta29.ru/, снижение темпов продаж нового легкового автотранспорта, включая легкие коммерческие автомобили, составило в марте 2014 года 4 процента, в апреле — уже 8 процентов, а по итогам мая падение равняется 12 процентов.

Под системой учетно-аналитического обеспечения управления материально-производственными запасами понимается совокупность учетных данных и полученной в результате их анализа информации, необходимой для принятия и осуществления управленческих решений на различных уровнях.

Система управления материальными ресурсами включает в себя: организационная структура системы управления запасами, учет, анализ, планирование использования материальных ресурсов, механизм мотивации повышения эффективности использования материальных ресурсов, регулирование и контроль их использования.

Оценка эффективности материальных затрат определяется по их доле в структуре себестоимости. По обследуемому предприятию «А» данная группировка характеризуется следующими показателями (табл. 1).

Таблица 1.

Затраты по экономическим элементам предприятия «А»

Элементы затрат по обычным видам деятельности	2012	2013	Изменение (+,-)
	%	%	%
Материальные затраты	39,76	38,594	82,342
Затраты на оплату труда	18,721	17,792	52,336
Отчисления на социальные нужды	5,028	4,955	7,657
Амортизация	1,166	1,272	-2,682
Прочие затраты	35,317	37,387	-39,653
Итого	100	100	100

Из таблицы 1 видно, что самый наибольший удельный вес в затратах на производство продукции в 2013 году имеют материальные затраты (приблизительно 39 процентов), немаловажными затратами являются трудовые расходы 18 процентов (невысокая трудоемкость по сравнению с материалоемкостью), прочие расходы составляют 37 процентов. Темпы изменения материальных затрат (снижение) составляет 82,342 процента, снижение темпов затрат на оплату труда составляют 52,336 процентов, отчисления на социальные нужды снижены до 7,657 процентов, амортизация уменьшилась на 2,682 процента, прочие затраты возросли на 39,653 процента.

Эффективное управление материальными запасами является одним из важнейших факторов повышения эффективности предпринимательской деятельности (табл. 2).

Таблица 2.**Группировка материально-производственных запасов предприятия «А»**

Наименование материально-производственного запаса	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу
Материалы	0,042	0,109	0,025
Товары	98,005	97,452	92,659
Готовая продукция	-	-	-
Товары отгруженные	1,952	2,439	7,315
Итого	100	100	100

По итогам 2012 г. в сравнении с 2011 г. наблюдается увеличение материалов на 111 тыс. руб. и товаров на 68 972 тыс. руб., а в 2013 г. произошло снижение материалов на 82 тыс. руб. и товаров на 16 737 тыс. руб.

Материалы занимают незначительную долю в общем итоге запасов (в 2011 г. — 0,025 процентов, в 2012 г. — 0,109 процентов, в 2013 г. — 0,042 процентов).

В связи с тем, что основной деятельностью является продажа автомобилей, автомобильных запчастей большую долю в общей группировке материально-производственных запасов в течение всего анализируемого периода составляют товары (в 2011 г. — 92,659 процентов, в 2012 г. — 97,452 процентов, в 2013 г. — 98,005 процентов).

В свою очередь, доля товаров отгруженных в структуре запасов с каждым годом уменьшается (в 2011 г. — 7,315 процентов, в 2012 г. — 2,439 процентов, в 2013 г. — 1,952 процентов).

По обследуемому предприятию «А» наблюдаются резкие экономические изменения всех показателей (выручка, себестоимость, прибыль от продаж и т. д.) (табл. 3). Следует заметить, что темпы изменения выручки от продаж ниже темпов изменения себестоимости и результатом является снижение прибыли от продаж. Данная ситуация определяет необходимость организации системы управления доходами и расходами.

Обследуемая организация следует эффективнее использовать все имеющиеся ресурсы, пересмотреть ценовую политику предприятия.

Таблица 3.**Состав, структура и динамика доходов и расходов предприятия «А»**

Показатель	2012	2013	Изменение (+,-)
	в % к итогу	в % к итогу	в % к итогу
Выручка (нетто)	99,493	99,041	94,747
Проценты к получению	0,025	0,003	-0,209
Прочие доходы	0,482	0,956	5,462
Итого доходов	100	100	100
Себестоимость продукции	93,610	92,073	80,275
Коммерческие расходы	2,046	2,065	2,210
Управленческие расходы	3,474	3,329	2,221
Проценты к уплате	0,532	0,416	-0,475
Прочие расходы	0,338	2,117	15,769
Итого расходов	100	100	100

Доля выручки от продаж продукции (услуг) в прошлом и в отчётном году в совокупном доходе составляет более 99 процентов.

Одним из показателей эффективности использования материальных ресурсов является прибыль на рубль материальных затрат (отношение стоимости материальных затрат к сумме прибыли от продаж). По обследуемому предприятию «А» прибыль на рубль материальных затрат за прошлый год составила 1,28 копейки (82 796 тыс. руб.: 64 748 тыс. руб.), а за отчетный период данный показатель составляет 1,71 копейки (98 907 тыс. руб.: 57 973 тыс. руб.). Эти изменения усиливают необходимость анализа влияния материальных затрат на прибыль. Данный анализ выполнен по методике факторного исследования (табл. 5).

Таблица 5.**Анализ степени влияния материальных затрат на прибыль предприятия «А»**

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Изменение (+,-)
Материальные затраты в себестоимости продаж, тыс. руб.	82 796	98 907	+ 16 111
Прибыль от продаж, тыс. руб.	64 748	57 973	- 6 775
Коэффициент прибыли на рубль материальных затрат, %	1,2787	1,7061	+ 0,4274

Влияние на материальные затраты следующих факторов:	X	X	X
изменения прибыли от продаж, тыс. руб.	X	X	- 8663
изменения прибыли на рубль материальных затрат, тыс. руб.	X	X	+ 24 778

Для определения влияния каждого фактора на материальные затраты необходимы:

- расчет изменения прибыли от продаж. Снижение в размере 8663 тыс. руб. определяется по следующему алгоритму: $((57\,973 \text{ тыс. руб.} - 64\,748 \text{ тыс. руб.}) \times 1,2787 \text{ процентов})$;

- влияние прибыли на рубль материальных затрат определяем по расчету $(57\,973 \text{ тыс. руб.} \times (1,7061 \text{ процентов} - 1,2787 \text{ процентов})) = 24\,778 \text{ тысяч рублей.}$

Коэффициент роста прибыли за счет материальных затрат исчисляется по отношению материальных затрат к прибыли от продаж (82 796 тыс. руб.: 64 748 тыс. руб.). За прошлый период коэффициент составляет 1,2787 процентов, за отчетный период 1,7061 процент (98 907 тыс. руб.: 57 973 тыс. руб.).

Оценочным показателем эффективности использования материальных ресурсов является материалоемкость (соотношение материальных затрат и объема продаж). По обследуемому предприятию за прошлый период материалоемкость составила 0,065 копеек (82 796 тыс. руб.: 1 267 592 тыс. руб.), за отчетный период — 0,071 копейки (98 907 тыс. руб.: 1 394 639 тыс. руб.).

Изменения материалоемкости определяют необходимо исследования изменений материальных затрат в зависимости от различных факторов. В качестве факторов нами определены изменение объема продажи и изменение материалоемкости (табл. 6).

Таблица 6.**Анализ степени влияния на материальные затраты отдельных факторов**

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Изменение (+,-)
Материальные затраты в себестоимости продаж, тыс. руб.	82 796	98 907	+ 16 111
Объем продаж (без НДС), тыс. руб.	1 267 592	1 394 639	+ 127 047
Коэффициент материалоемкости, %	0,0653	0,0709	+ 0,0056
Влияние на материальные затраты следующих факторов:	X	X	X
изменения объем продаж, тыс. руб.	X	X	+ 8 296
изменения материалоемкости продаж, тыс. руб.	X	X	+ 7 810

При росте объема на 127 047 тыс. руб. материальные затраты увеличились на 16 111 тыс. руб., в результате материалоемкость увеличивается на 0,0056 процентов. Дальнейшее изучение материалоемкости позволило определить, что причиной данных изменений является ценовой фактор.

На обследуемом предприятии «А» на основе данных рассчитывается показатель материалоемкости — обратный материалоемкости (отношение объема продаж к сумме материальных затрат). За прошлый период коэффициент материалоемкости составил 15,3098 процентов (1 267 592 тыс. руб.: 82 796 тыс. руб.), за отчетный период 14,1005 процентов (1 394 639 тыс. руб.: 98 907 тыс. руб.).

Таблица 7.**Анализ степени влияния на объем продаж предприятия «А»**

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Изменение (+,-)
Объем продаж (без НДС), тыс. руб.	1 267 592	1 394 639	+ 127 047
Материальные затраты в себестоимости продаж, тыс. руб.	82 796	98 907	+ 16 111
Коэффициент материалоемкости, %	15,3098	14,1005	- 1,2093
Влияние на объем продаж следующих факторов:	X	X	X
изменения стоимости материалов в себестоимости продаж, тыс. руб.	X	X	+ 246 656
изменения материалоемкости продаж, тыс. руб.	X	X	- 119 608

Для определения окончательных выводов по использованию материальных ресурсов необходимо иметь бюджеты доходов и расходов по структурным единицам (отдел продажи автомобилей, отдел запасных частей, станция сервисного обслуживания).

Для определения мероприятий повышения в эффективности использования материальных затрат на обследуемом предприятии конкретизированы рекомендации по следующим направлениям:

- во-первых, необходимо проведение анализа использования материальных ресурсов, с тем чтобы повысить качество формирования информации в целях эффективного управления названными ресурсами;

- во-вторых, поиск поставщиков, обеспечивающих требуемый уровень стоимости и качества материальных ресурсов, согласование с ними приемлемых сроков и условий доставки (замена дорогостоящих запасов более дешевыми, сокращение транспортно-заготовительных расходов) позволит регулировать уровень материальных затрат;

- в-третьих, совершенствование деятельности отдела маркетинга, улучшение работы с клиентами должно осуществляться на основе формирования эффективной сбытовой стратегии.

Значение анализа материальных затрат определяется возможностями получения определенного объема информации для оценки состояния материально-производственных запасов, их соответствия потребностям рынка и выявление дополнительных резервов.

Список литературы:

2. АПК: регионы России / Системный анализ в качестве необходимого условия выработки обоснованных управленческих решений сложных экономических систем / под ред. Бухтияровой Т.И., Якушева А.А. — 2013. — № 1.
3. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / ВЗФЭИ; Под ред. М.А. Вахрушиной. — М.: Вузовский учебник, 2008.

4. Методические аспекты внутрихозяйственного контроля за материальными затратами на производство продукции / Т.А. Пожидаева // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — № 36. — С. 62—66.
5. Региональная экономика: теория и практика/ Элементы организационно-экономического механизма развития малого и среднего предпринимательства/ под ред. Бухтияровой Т.И., Дубыниной А.В., Демьянова Д.Г. — 2014. — № 35.
6. Управление затратами предприятия: Учебное пособие / М.И. Трубочкина. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: НИЦ Инфра-М, 2013.
7. Экономический анализ: учеб. Пособие/ Н.П. Любушкин. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.

ПРОБЛЕМА СПРАВЕДЛИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАН МИРА

Леонтьев Алексей Николаевич

*студент Балтийской международной академии,
Латвия, г. Рига*

Веровская Людмила Михайловна

*научный руководитель, д-р экономики, ас. проф.
Балтийской международной академии,
Латвия, г. Рига*

С тех пор, как человечество определило для себя понятия «справедливости» оно безуспешно пытается дать точную характеристику этой категории. При этом «справедливость» является одним из базовых принципов налогообложения. Со времен Адама Смита и до настоящего времени экономическая наука так окончательно и не определилась относительно сущности и содержания этого термина. Термин «эффективность» налоговой политики появился значительно позже и сразу занял антагонистическую позицию по отношению к «справедливости». Очень часто встречается мнение о том, что эти понятия являются взаимоисключающими и разрешить указанный антагонизм практически невозможно, т. е. всегда придется выбирать между справедливостью и эффективностью.

Однако отдать первенство любой из этих категорий за счет полного исключения соперницы не представляется возможным.

Из проведенного обзора литературы следует, что ни одно из направлений исследований оптимизации налоговой политики с учетом ее справедливости и эффективности не привело к созданию законченной методики функционирования системы «справедливость — эффективность».

Понятие «налоговая политика» часто употребляют экономисты и лица, проводящие различные социологические опросы, подразумевая, что для большинства их слушателей и респондентов это понятие не требует разъяснений. Однако различные экономические словари и учебники дают несколько различное определение этого понятия [1; 2; 5; 6].

Большинство источников сходится на том, что налоговая политика представляет собой систему мер, которую использует государство в области налогов и налогообложения. Они констатируют, что налоговая политика разрабатывает систему мер, обеспечивающую взимание налогов, устанавливает их ставки, определяет категории лиц, обязанных выплачивать налоги, а также фиксирует объекты налогообложения, разрабатывает систему льгот.

Анализируя политику налогообложения разных стран [3; 9; 10] можно определить, что чаще всего налогообложению подлежат:

- большинство видов прибыли, а также доходы, средства, полученные после продажи товаров, выполнения услуг и определенных видов деятельности;
- имущество, дарение, продажа, наследование собственности, операции с ценными бумагами, и т. п.

Субъектами налоговой политики являются государство и налогоплательщики (как физические, так и юридические лица).

Следует отметить, что налоговая система — это не только совокупность налогов и сборов, но и определенный набор институтов, которые обеспечивают ее организацию и функционирование. Сюда можно отнести налоговое законодательство, специальные полномочия лиц, занимающихся данной деятельностью, а также организации, занимающиеся контрольной и информационной функцией обеспечивающие фискальный контроль и налоговое стимулирование.

Отношения государства и налогоплательщиков регулируются законом, который в одностороннем порядке создается и утверждается государством. Прямого влияния на эти законы налогоплательщики оказать не могут. Здесь не идет речь о проникновении в законодательную власть лиц, лоббирующих интересы определенных групп, в конечном счете, также являющихся налогоплательщиками. Следовательно, субъекты данного исследования находятся заведомо в разных условиях. С помощью налогового бремени можно разорить ряд мелких фирм, освободив простор для более мощных конкурентов. Или, например, создать определенные условия, при которых действует

несколько вариантов налогообложения: первый — для тех, кто работает на отечественного потребителя и второй — для тех, кто вывозит сырьевые ресурсы и работает на экспорт. Увеличивая налог на фирмы, ориентированные на внутреннего потребителя, государство может открыть доступ зарубежным производителям и наоборот.

Одной из основных экономических функций государства является обеспечение роста экономики. Для надлежащего выполнения данной задачи ему необходимы определенные средства. Вполне понятно, что их невозможно сформировать только путем сложения собственных источников, доходов от госпредприятий. Поэтому государство создает необходимые ресурсы путем изъятия части доходов частного сектора. Это изъятие происходит на безвозмездной основе, т. е. у части дохода просто принудительно меняется собственник. В данной схеме «государство — налогоплательщик» стороны не являются равными партнерами, т. е. налицо неэквивалентная форма отношений между двумя данными субъектами. Данная форма взаимодействия, безусловно, представляет собой не что иное, как денежные отношения. Таким образом, имеет место государственное принуждение лиц, являющихся налогоплательщиками к подчинению национальным и макроэкономическим интересам страны.

Для реализации принципа справедливости в налогообложении необходим комплексный подход, при котором будут установлены и исследованы связи в системе «государство — налоги — налогоплательщики».

Следует отметить, что борьба за справедливость налоговой политики ведется в разных странах и различными методами. Предприниматели, протестующие на Майдане еще с конца 2010 г., требовали справедливого Налогового кодекса. Во многих странах были зафиксированы подобные протесты.

А вот в США налогоплательщики, голосуют лишь за тех, кто обещает справедливое налогообложение и выполняет свои требования. В результате у американских политологов даже появилось выражение «третий рельс».

Так в метро называют контактный рельс, находящийся под напряжением более 800 В, что в большинстве случаев смертельно для человека. Поэтому дотрагиваться до него под страхом смерти не следует. Американцы на примере своих политиков много раз убеждались в этом. В Америке приходится более 800 автомобилей на каждую 1000 человек с учетом грудных детей. Это практически рекордный показатель. Автомобиль там — основной вид транспорта. США также является абсолютным лидером по длине сети автомобильных дорог, общая протяженность которых составляет 6 586 610 км. В связи с этим налоги на бензин весьма щекотливый вопрос. Пытаться их повысить равносильно прикосновению к третьему рельсу. В этом смог убедиться один из бывших губернаторов Калифорнии Грэй Дэвис. Он лишь вскользь упомянул о возможном повышении этого налога и был досрочно переизбран. Причем налогоплательщики, этого штата, импонируя демократам, к которым и принадлежал Дэвис, на этот раз выбрали губернатора-республиканца (Арнольда Шварцнеггера).

Проучили налогоплательщики и Билла Клинтона, который шесть раз выдвигал свою кандидатуру на пост губернатора Арканзаса. Заметим, что поражение он потерпел только раз и только тогда, когда выступил в поддержку повышения местного налога на автомобильное топливо. Он учел свою ошибку и, следуя закону «третьего рельса» на следующих выборах публично признал, что повышать данный налог не следовало. Результат — победа на выборах.

Пока что речь шла о политиках. Экономистов подобные правила вроде бы не касаются. Они часто предлагают снижать дефицит бюджета, повышая налоги, снизить потребление бензина и количество заторов за этот счет. Однако если экономист занимает должность, позволяющую ему влиять на реальную политику он должен постоянно помнить о «третьем рельсе». Достаточно вспомнить о Грегори Мэнкью [4]. Это профессор Гарварда, бывший в свое время главным советником президента Буша по экономике. Он — автор фундаментальных работ про экономический рост и популярнейшего учебника экономики, всегда отличался своими прорыночными взглядами.

До и после его работы в администрации американского президента Мэнкью предлагал повысить налоги на автомобильное топливо. А вот, работая в администрации, ни разу об этом не сказал. Закончив работу в администрации, он возвратился к науке и создал «Клуб Пигу», включая в него известных ученых, экономистов, политиков, журналистов и обозревателей, предлагающих введение корректирующих налогов. Причем они становятся членами этого клуба, не давая на это согласия. Любопытно, что все члены клуба в той или иной форме высказывались за существенное повышение налогов на автомобильное топливо. Правда, декларировались различные причины этого повышения. Кто-то высказывался за энергетическую безопасность США, указывая, что населению страны не так уж сложно поменьше расходовать топливо, например, покупая менее мощные автомобили.

Эл Гор, бывший вице-президент США, предлагал увеличить налоги на топливо, для борьбы с выхлопами. Интересная деталь — сторонники корректирующих налогов главным своим кредо декларируют борьбу с загрязнением.

Так Еврокомиссия в октябре 2014 г. обязала страны-члены ЕС в период до 2030 г. значительно снизить выбросы в атмосферу. Министр экономики Латвии Вячеслав Домбровскис заявил, что для выполнения требований Еврокомиссии по политике климата на 2020—2030 годы, Латвия должна полностью запретить либо автомобили, либо разведение скота. Он отметил, что «новые обязательства по планам климатической политики настолько объемны, чтобы они не только негативно повлияют на конкурентоспособность нашей страны и бизнеса, но и могут потребовать абсурдных решений». По словам Домбровскиса, чтобы сократить выбросы CO₂ в установленном масштабе, Латвии пришлось бы запретить автомобильное топливо и полностью перейти на велосипеды и электромобили, возвратившись в каменный век. Похоже, что министр экономики Латвии знает о существовании закона «третьего рельса».

Неравенство доходов — это одна из наиболее сложных проблем экономики, существующая с давних времен. В последнее время этот вопрос

обострился с новой силой, неслучайно одним из номинантов Нобелевской премии по экономике 2013 г. является сэр Тони Аткинсон из Наффилд-колледжа (Оксфорд). Его научная работа посвящена проблеме неравенства и распределения доходов. Также эта тема была затронута в докладе на ежегодном Всемирном экономическом форуме (ВЭФ) в январе 2013 г. Особенно остро вопрос неравенства доходов стоит в России: страна по-прежнему остается одним из мировых лидеров по социальной дифференциации. Если в среднем по миру миллиардеры в общей сложности владеют 1—2 % национального благосостояния, то в России 110 миллиардерам принадлежит 35 % всего богатства страны [7].

В мировой практике существует такой показатель, как «децильный коэффициент»: разрыв доходов 10 % богатейшей части населения и 10 % самых бедных. Согласно официальным данным в России разница между ними — 16 раз. В то время как предельно допустимый для национальной безопасности уровень, по данным Института социально-политических исследований РАН, составляет 10 раз, после этого неизбежны социальные потрясения.

Еще один мировой показатель дифференциации доходов — это коэффициент Джини, в случае полного равенства он равняется 0, а при абсолютном неравенстве равен 1. Для России, по официальным данным, этот коэффициент равняется 0,42 [8].

Степень дифференциации доходов влияет не только на уровень благосостояния граждан, но и на политическую стабильность в обществе. Поэтому одной из целей государственной социальной политики является также ослабление неравенства доходов населения, сглаживание противоречий между участниками рынка и предотвращение социальных конфликтов на основе экономических вопросов. Показатели уровня жизни населения демонстрируют как общее социально-экономическое благосостояние, так и эффективность политики государства.

Под принципом эффективности понимается необходимость соблюдения условий, при которых:

- разрыв между расходами по сбору и организации налогообложения и самими налоговыми поступлениями должен быть наибольшим;
- тяжесть налогообложения не должна подрывать возможность продолжения производства и лишать государство в последующем налоговых поступлений.

К налоговым системам предъявляется целый ряд требований, которые в конечном счете сводятся к двум несовпадающим принципам — экономической эффективности и справедливости. Выбор наиболее приемлемой структуры налогов предполагает, что если одно из требований принимается в качестве критерия оптимизации, то другие должны учитываться в форме ограничений.

Введем понятие оптимальной (комфортной) величины сочетания справедливости и эффективности в налоговой политике (ССЭ). В связи с отмеченной выше тенденцией несовпадения принципов справедливости и эффективности величина ССЭ должна определяться с учетом основных связей этих критериев с конкретными налогами.

Выбор оптимального ССЭ весьма сложная многокритериальная задача.

В связи с этим представляется целесообразным и необходимым разработать метод, который позволял бы достаточно рационально и обоснованно выбирать ССЭ в наибольшей степени способствующей поддержанию на требуемом уровне экономической политики государства и комфортного налогообложения физических и юридических лиц.

В настоящее время параметры соответствующие принятой в данной работе аббревиатуре ССЭ задаются волевым решением. Такой выбор ССЭ из опыта предыдущих лет по-своему универсален, однако, не позволяет достаточно точно назначить величину ССЭ, реально необходимую в конкретный период. Подобное назначение ССЭ, как и любая другая аналогичная операция, представляет собой сложный психофизиологический процесс выработки

суждения. Для изучения такого процесса были поставлены специальные эксперименты, в ходе которых испытуемые определяли субъективную вероятность наступления события. Эксперименты показали следующие результаты: при истинной вероятности наступления события около 2 %, обычные неподготовленные испытуемые назначили субъективную вероятность наступления события равной 40 %, а у специально подготовленной группы лиц значения субъективной вероятности были в несколько раз ниже, чем у неподготовленных. Однако абсолютная величина ошибки при этом оставалась достаточно высокой [11].

Лица, назначающие величины определенных параметров, при решающем нижнем пределе последних, завышают их значения, подсознательно вводя коэффициенты запаса. Хотя на практике встречаются и обратные случаи (их значительно меньше), когда неверно оцениваются какие-либо факторы и назначаются заниженные величины параметров.

Следовательно, назначение ССЭ из опыта не является оптимальным и точным, т. к. значения ошибок при этом могут достигать значительных величин.

К настоящему времени ни одно из направлений исследований оптимизации налоговой политики с учетом ее справедливости и эффективности не привело к созданию законченной методики определения ССЭ. Это затрудняет назначение этого важного параметра. В большинстве случаев сначала устанавливаются налоги, а затем лишь происходит оценка их влияния на справедливость и эффективность.

Поэтому перспективной целью является создание метода определения ССЭ с учетом его влияния на налогоплательщиков и наибольшего соответствия совокупности экономических условий расчетного периода.

Выводы:

Сочетание справедливости и эффективности налоговой политики представляет собой серьезную проблему, которая до настоящего времени не имеет окончательного решения.

Для рационального решения проблемы справедливости и эффективности налоговой политики путем создания метода, позволяющего оптимизировать данные критерии (а также и иные критерии, характеризующие такие принципы налоговой политики, как определенности и точности налогов, обязательности, удобства взимания налогов для налогоплательщиков) необходимо решить следующие задачи:

1. Разработать модель оптимизации налогообложения.

2. Сформировать относительные единичные показатели по каждому налогу, имеющемуся в каждом конкретном государстве, в соответствии с принятой моделью оптимизации.

3. Провести теоретические и натурные исследования связей ССЭ и каждого из налогов.

4. Классифицировать критические случаи, связанные с налогообложением, происходившие в реальных условиях по каждому из налогов.

В последнем случае целесообразно ввести понятия статического ССЭ и динамического ССЭ. Последний, как раз бы, соответствовал экстремальным ситуациям.

В результате должна быть создана система определения оптимальных параметров налогообложения, позволяющая установить принимаемую большинством членов общества схему налогообложения.

Список литературы:

1. Грязнова А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь. Москва: Финансы и статистика, 2002.
2. Гукасян Г.М. Экономика от А до Я: Тематический справочник. Москва: Инфра — М, 2007.
3. Матвеева Т.Ю. Цели и инструменты фискальной политики. Введение в макроэкономику. «Издательский дом ГУ-ВШЭ», 2007. — С. 446—447. — 511 с.
4. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики. СПб: Питер Ком. 1999. — 784 с.
5. Петрунин Ю.Ю., Панов М.И., Логунова Л.Б. Экономика. Словарь по обществознанию. Москва: КДУ, 1995.

6. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. Москва.: ИНФРА — М, 1999. — 479 с.
7. Сергей Гуриев, Олег Цывинский: Россия — лидер по неравенству распределения богатства
http://www.vedomosti.ru/opinion/news/5739241/pervaya_sredi_neravnyh (дата обращения 23.11.2014).
8. Федеральная служба государственной статистики — «Распределение общего объема денежных доходов населения» http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/IssWWW.exe/Stg/d1/06-21.htm (дата обращения 10.12.2014).
9. David N. Weil «Fiscal Policy». Library of Economic and liberty. The Concise Encyclopedia of Economics.
10. Grady P. “Fiscal Policy”. The Canadian Encyclopedia.
11. Kahneman, Daniel, and Amos Tversky (1999) “Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk”, *Econometrica*, XLVII (1999), 263—291.

СОСТОЯНИЕ ИНДУСТРИИ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КОРЕЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Мануйлова Евгения Витальевна

*студент Дальневосточного федерального университета,
РФ, г. Владивосток*

Кукла Марина Петровна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц.
Дальневосточного федерального университета,
РФ, г. Владивосток*

Среди Азиатских стран индустрия медицинского туризма Республики Корея является самой молодой, однако Корея уже добилась невероятных успехов в этой области, а высокий уровень эффективности медицинских услуг корейских клиник делает все более и более популярным Корею на рынке медицинского туризма.

По состоянию на 2011 г. 22 клиники страны получили международную аккредитацию JCI, в 2014 году число клиник достигло отметки 28, для сравнения в Индии и Сингапуре сейчас насчитывается 21 клиника, 37 клиник в Таиланде. Аккредитация Joint Commission International — это наиболее престижная международная сертификация в области здравоохранения, которая считается «золотым стандартом» качества и является подтверждением соответствия медицинского учреждения принятым на международном уровне медицинским и административным стандартам, а также требованиям по обеспечению международных целей по безопасности пациентов [1].



Рисунок 1. Приток иностранных пациентов в Республику Корея [8]

Согласно данным Корейского Института Развития Здравоохранения, с 2009 года создается тенденция увеличения числа иностранных пациентов более чем на 30 %. По сравнению с 2009 (60,201 чел.) прирост составил на 35,9 % в 2010 г.(81,789 чел.). Что касается 2011 года прирост туристов увеличился на 34,5 %, т. е. до 122.297 туристов. В 2012 году Корея привлекла 155,672 иностранных пациентов, что говорит об увеличении прироста на 36 %. В 2013 г. количество туристов насчитывается около 211 тысяч (32,5 %). Также правительство надеется привлечь около 1 миллиона к 2020 году.

На 2013 г. медицинские туристы из Китая, США, Японии и России составляют 73 % от общего количества.

Таблица 2.

Медицинские туристы в Республике Корея, по странам [8]

страна	2009		2010		2011		2012		Прирост по сравнению с 2011	Средний процент прироста
	Число пациентов	%	Число пациентов	%	Число пациентов	%	Число пациентов	%		
Китай	4,725	11.0	12,789	19.4	19,222	18.9	31,472	24.0	63.7	88.2
Америка	13,976	32.6	21,338	32.4	27,529	27.1	30,196	23.0	9.7	29.3
Япония	12,997	30.3	11,035	16.8	22,491	22.1	18,462	14.1	▲ 17.9	12.4
Россия	1,758	4.1	5,098	7.7	9,651	9.5	16,325	12.4	69.2	110.2
Монголия	850	2.0	1,860	2.8	3,266	3.2	8,347	6.4	155.6	114.1
Вьетнам	327	0.8	921	1.4	1,336	1.3	2,197	1.7	64.4	88.7
Филиппины	356	0.8	957	1.5	1,178	1.2	1,767	1.3	50.0	70.6
Казахстан	128	0.3	346	0.5	732	0.7	1,626	1.2	122.1	133.3
Саудовская Аравия	218	0.5	380	0.6	920	0.9	1,081	0.8	17.5	70.5

Южный Пакистан	113	0.3	298	0.5	491	0.5	821	0.6	67.2	93.7
Индонезия	183	0.4	283	0.4	424	0.4	667	0.5	57.3	53.9
Объединен- ные Арабские Эмираты	17	0.0	54	0.1	158	0.2	341	0.3	115.8	171.7

Статистические данные показывают, что по сравнению с 2011 в странах как, Монголия (155,6 %), Казахстан (122,1 %), ОАЭ (115,8 %) в 2012 наблюдается самый большой процент прироста. Китай показывает устойчивый высокий темп прироста (среднегодовой равен 88,2 % , прирост по сравнению с 2011 63,7 %) и обогнал в 2012 г. Америку, которая ранее всегда возглавляла список. Это объясняется введением в 2012 г. специальных 15-ти дневных виз для граждан Китая, заинтересованных в проведении операций по косметической хирургии. Хотя Америка всегда возглавляла список числа иностранных пациентов получающих услуги в Корею, темпы роста туристов неуклонно снижаются, прирост по сравнению с 2011 г. является самым низким из общего числа стран (9,7 %). Число русских туристов показывает непрерывный рост и поток постоянно увеличивается (в среднем на 110,2 %). Однако, что касается японских туристов, то процентный прирост снизился с 22,1 % (2011) до 14,1 % (2012) и показывает отрицательный рост числа потока на 17,9 %. Медицинский туризм от года в год все больше набирает популярность среди медицинских туристов России, Монголии, Казахстана и ОАЭ средний процент прироста по этим странам достигает отметки выше ста процентов.

Корейское правительство делит рынок услуг здравоохранения на три сектора [2]. Первый сектор направлен на туристов из близлежащих стран, преимущественно Китай и Япония. Эти туристы, как правило, обращаются с незначительными проблемами, которые требуют краткосрочного лечения. Среди Японских туристов традиционно высоко ценится корейская восточная медицина и лечение кожных заболеваний. В 2012 г. Японцы составили 76 % от общего числа туристов приезжающих в Корею с целью посещения клиник восточной медицины, и 35 % из тех, кто искал дерматологов. Преобладающее

число китайских пациентов пользуются услугами косметических и пластических хирургов. Китайские пациенты, в основном женщины в возрасте от 20 до 30 лет, составили около 62 % от общего числа иностранцев, посетивших корейских пластических хирургов в 2012 году. В первом секторе также пользуются популярностью восточное иглоукалывание, стоматологические услуги и лечение бесплодия [4]. Второй сектор составляют медицинские туристы, проживающие в странах Дальнего Востока, России, Юго-Восточной Азии и Средней Азии, где медицинские услуги недостаточно развиты. Потенциальные пациенты рассчитывают на получение более широкого спектра медицинских услуг, так как список качественного предоставления медицинских услуг по областям лечения, предоставляемых в их странах, является сравнительно небольшим. Русские едут в основном с целью получения лечения в области сердечнососудистых заболеваний, ортопедии, для проведения медицинских комплексных осмотров и хирургического вмешательства. Туристы из стран Ближнего Востока предпочитают лечение сахарного диабета, хирургии сердца, операций на глаза, лечение спинного мозга восточными и западными методами в Корее. В третью категорию рынка попадают туристы, проживающие в экономических развитых странах, под эту категорию попадают преимущественно Американцы. Основным мотивом в использовании корейских услуг являются высокие цены или невозможность получения особых видов лечения в стране проживания. Данный поток туристов больше всего насчитывает пациентов с серьезными заболеваниями, которые требуют затратных расходов на лечение. Помимо этого на протяжении всех лет посещения Американские туристы проявляли большой интерес к медицинской проверке состояния здоровья. Косметические и стоматологические услуги, а также нетрадиционная медицина представляют наибольший интерес среди американцев на настоящий момент.

Специальные стратегии, разработанные с помощью детального анализа национальных рынков, по увеличению потока медицинских туристов, были

разработаны для 8 стран на 2014 г.: Америка, Китай, Япония, Россия, Саудовская Аравия (Ближний Восток), Вьетнам, Индонезия и Филиппины [9].

Главными рынками сбыта традиционно являлись Америка, Китай, Япония и Россия, однако наблюдается тенденция постепенного смещения сосредоточения целевой аудитории рынка на страны третьего сектора.

Таблица 2.

Изменения проса на виды лечения по годам [7]

Виды лечения	2009 чел	2010 чел	2011 чел	2012		% прирост по срав. с 2011	Средний темп прироста
				Число чел.	%		
обследование	8,980	13,272	19,894	23,508	11.6	18.2	37.8
дерматология	6,015	9,579	12,978	16,132	7.9	24.3	38.9
пластическая хирургия	2,851	4,708	10,387	15,428	7.6	48.5	75.6
акушерство и гинекология	3,965	5,656	7,568	10,831	5.3	43.1	39.8
ортопедия	3,196	4,975	6,876	9,501	4.7	38.2	43.8
восточная медицина	1,897	4,191	9,793	9,366	4.6	▲ 4.4	70.3
офтальмология	1,921	4,507	5,821	7,741	3.8	33.0	59.1
оториноларингология	2,484	3,549	5,080	7,244	3.6	42.6	42.9
стоматология	2,032	3,828	5,220	6,762	3.3	29.5	49.3
общая хирургия	1,903	2,793	4,304	6,187	3.0	43.8	48.1
урология	1,760	2,629	4,027	5,532	2.7	37.4	46.5
педиатрия	1,354	2,566	3,030	5,362	2.6	77.0	58.2
нейрохирургия	1,674	2,177	3,053	5,071	2.5	66.1	44.7
неврология	879	1,486	2,443	3,858	1.9	57.9	63.7
радиология	0	1,516	2,478	2,152	1.1	▲ 13.2	19.1
после-операционный уход	5,155	10,528	17,534	23,020	11.5	31.3	64.7

Год от года наблюдается рост числа пациентов во всех областях лечения, исключая восточную медицину и радиологию (в 2012 г.). На протяжении всех лет терапия занимает приоритетное положение на рынке предлагаемых медицинских услуг. Самые большие темпы прироста показывает пластическая хирургия, чей средний прирост составляет 75,5 процентов. Как показывают данные таблицы самыми популярными областями остаются терапия, общее обследование, дерматология, пластическая хирургия, акушерство и гинекология и ортопедия. Восточная медицина, которая ранее пользовалась популярностью

и отличается высоким средним годовым приростом, (70,3 %, второй показатель после пластической хирургии) в 2012 показала отрицательный прирост на 4,4 %. Это связано в первую очередь с тем, что в 2012 также сократился и поток Японских туристов, которые в свою очередь являются главными потребителями данной области. Такие области как педиатрия, нейрохирургия, неврология пользовались в 2012 г. небывалым спросом, число людей пользовавшихся этими услугами выросло соответственно на 77 %, 66,1 %, 57,9 %.

Правительство Республики Корея поставила цель развития медицинского туризма во всех провинциях. Провинция Кенги инвестируется в области инвазивной хирургии (хирургия «без разрезов», связанная с минимальным травмированным больногo); Чеджу в лечении онкологии, Тэгу в имплантации и лечения волос, Южная Чолла в лечении суставов, Северная Чолла в роботизированной хирургии, Тэджон в медицинских осмотрах. Также планируется создать крупный комплекс лечения рака на острове Чечжу, а также в нескольких больницах Тэджона создать секции исключительно для иностранных пациентов [6].

В южном портовом городе Пусан, русских пациентов насчитывается 35 % от числа иностранных пациентов клиники на 2012 г. Многие туристы являются выходцами из восточного региона, города Владивосток обращаются с сердечнососудистыми заболеваниями и болезнями суставов.

Число иностранных пациентов из России возросло с 1758 чел. в 2009 году до 5089 чел. в 2010 году, и 9000 чел. в 2011 году. 30 тыс. туристов из Владивостока приезжали ежегодно. Всего сотня пациентов отправилась из Владивостока в Корею три года назад, но в 2011 году была достигнута отметка 9 тыс. человек. Три года назад, во Владивостоке был создан консультационный медицинский кабинет по оказанию консультирования в области медицинского туризма в Корее [5].

Таблица 3.

Распределение медицинских туристов по стране [7]

район	2009		2010		2011		2012		прирост по срав. с 2011г	средний прирост
	чел	%	чел	%	чел	%	чел	%		
Сеул	36,896	61.3	50,490	61.7	77,858	63.7	96,646	62.1	24.1	37.8
Кенгидо	11,563	19.2	10,913	13.3	17,092	14.0	19,176	12.3	12.2	18.4
Пусан	2,419	4.0	4,106	5.0	6,704	5.5	8,750	5.6	30.5	53.5
Тегу	2,816	4.7	4,493	5.5	5,494	4.5	7,109	4.6	29.4	36.2
Инчхон	4,400	7.3	2,898	3.5	4,004	3.3	6,371	4.1	59.1	13.1
Тэджон	169	0.3	1,693	2.1	1,963	1.6	5,294	3.4	169.7	215.2
Северная Чолла	695	1.2	1,909	2.3	2,104	1.7	2,194	1.4	4.3	46.7
Чечжу	223	0.4	720	0.9	740	0.6	1,700	1.1	129.7	96.8
Кванджу	274	0.5	989	1.2	1,118	0.9	1,637	1.1	46.4	81.5
Южный Чхунчхон	5	0.0	997	1.2	1,367	1.1	1,612	1.0	17.9	585.7
Канвондо	279	0.5	567	0.7	1,349	1.1	1,422	0.9	5.4	72.1
Северный Кенсан	126	0.2	407	0.5	517	0.4	1,027	0.7	98.6	101.2
Ульсан	43	0.1	614	0.8	782	0.6	880	0.6	12.5	173.5
Южная Чолла	76	0.1	336	0.4	263	0.2	723	0.5	174.9	111.9
Южный Кенсан	122	0.2	354	0.4	556	0.5	640	0.4	15.1	73.8
Северный Чхунчхон	95	0.2	303	0.4	386	0.3	491	0.3	27.2	72.9
Всего	60,201	100	81,789	100	122,297	100	155,672	100	27.3	37.3

На протяжении трех лет более 60 % от числа всех туристов направляются в Сеул. После Сеула, больше всего пользуются популярностью провинция Кенгидо, города Пусан, Тегу, Инчхон и Тэджон, там сосредоточено 12,3 %, 5,6 %, 4,6 % и 4,1 % туристов соответственно. В 2012 г. город Теджон, остров Чечжу, и Южная Чолла смогли поднять свой рейтинг существенно, по сравнению с 2011 г.

Сеул является одним из горячих точек для туристов заинтересованных в проведении пластических операций. Город известен как, «Пояс красоты», потому что там находится более 200 профессиональных клиник пластической хирургии. Одно из самых оживленных медицинских туристических мест в Сеуле является район Каннам в Сеуле, который специализируется

в косметической хирургии. Количество медицинских туристов, посетивших Каннам было 19135 тыс. чел. в 2010 году, 24535 тыс. чел. в 2011 году, 34156 тыс. чел. в 2012 году и 43000 тыс. чел. в 2013 году, с ежегодным приростом более чем в 25 % [3].

Таким образом, несмотря на то, что индустрия предоставления медицинских услуг в Корее появилась сравнительно недавно, темпы ее развития впечатляют. С 2009 года создается тенденция увеличения числа иностранных пациентов более чем на 30 % ежегодно. Быстро растущая популярность молодой индустрии медицинского туризма среди иностранных пациентов, обеспечивается, прежде всего, благодаря активной поддержке правительства. Чтобы справиться с быстрым старением населения и противостоять экономическим кризисам в 2009 г. правительство объявило, что медицинский туризм должен стать новым двигателем роста для экономического развития. За программы развития и распространения рекламы услуг за рубежом отвечают специально созданные правительственные министерства, которые активно интегрируют и сотрудничают с частным сектором. Среди конкурентных преимуществ, помимо активной поддержки государства, выделяются: высоко квалифицированный медицинский персонал и качественные услуги; специализированные госпитали; степень высокой интеграции информационных технологий, а также предоставление широкого спектра услуг.

Постоянными и главными потребителями рынка являются пациенты из Китая, Японии и Америки. Китай является главным потребителем пластической хирургии, пациенты составляют 62 % от общего числа. Японцы составляют 76 % от общего числа туристов приезжающих в Корею с целью посещения клиник восточной медицины, и 35 % от общего числа посещающих дерматологов. На 2013 г. медицинские туристы из Китая, США, Японии и России составили 73 % от общего количества.

Прослеживается тенденция увеличения числа потенциальных стран рынков-сбыта, чьи пациенты приезжают для лечения серьезных заболеваний,

требующих больших материальных затрат (Юго-Восточная Азия, Средняя Азия, Россия).

Самыми популярными видами лечения являются: комплексное обследование, терапия, дерматология, пластическая хирургия. 60 % пациентов от всего потока туристов направляются в Сеул.

Список литературы:

1. JCI-Accredited organizations — [Electronic resource] — Mode of access. — URL:<http://www.jointcommissioninternational.org/about/> (дата обращения: 15.06.2014).
2. Kim, Seongseop. Assessment of Medical Tourism Development in Korea for the Achievement of Competitive / Seongseop Kim , Jinsoo Lee, Jishim Jung // Asia Pacific Journal of Tourism Research. — 2013. — № 38(4). — С. 421—445.
3. SOUTH KOREA: Korea increases number of international patients — [Electronic resource] — Mode of access.-URL: <http://www.imtjonline.com/news/?entryid82=442510#sthash.nE1dIeq0.dpuf> (дата обращения: 20.12.2014).
4. SOUTH KOREA: South Korean medical tourism increasing — [Electronic resource] — Mode of access.-URL:<http://global-medical-tourism.com/south-korea-south-korean-medical-tourism-increasing/> (дата обращения: 25.12.2014).
5. SOUTH KOREA: South Korea targets Filipinos, Cambodians and Russians Mode of access — [Electronic resource] — Mode of access.-URL: <http://www.imtj.com/news/?entryid82=377905> (дата обращения: 20.12.2014).
6. SOUTH KOREA: South Korea wants to expand medical tourism beyond cosmetic surgery — [Electronic resource] — Mode of access. — URL: <http://www.shmtppp.com/medical-tourism-news-detail/180> (дата обращения: 20.12.2014).
7. 2012년 외국인환자 유치실적 조사 결과 정보 제공유치주요결과 — [Electronic resource] — Mode of access. — URL:http://medicalkorea.khidi.or.kr/C/C_01V.aspx?BOARD_GUBUN=B1&CONTENTS_GUBUN=M7&CGUBUN=0&BSEQ=870&PSEQ=870 Исследование по привлечению иностранных пациентов 2012 г. и основные результаты. Статистический сайт.
8. 2013년 외국인환자 현황— [Electronic resource] — Mode of access. — URL:http://medicalkorea.khidi.or.kr/C/C_01V.aspx?BOARD_GUBUN=B1&CONTENTS_GUBUN=M7&CGUBUN=0&BSEQ=1202&PSEQ=1202 Обзор иностранных пациентов на 2013 г. Статистический сайт.
9. 2013 한국의료관광 총람(입문편,전략편) — [Electronic resource] — Mode of access.-URL: <http://kto.visitkorea.or.kr/kor/notice/data/report/org/board/view.kto?id=420214&rnum=3> Обзор медицинского туризма РК и стратегии 2013 г. Туристический обозреватель от КТО.

ЭКОНОМИКА СЕМЬИ В РЕСПУБЛИКЕ КОРЕЯ: ДОХОДЫ И РАСХОДЫ

Муравлева Анастасия Владиславовна
студент Дальневосточного федерального университета,
РФ, г. Владивосток

Кукла Марина Петровна
научный руководитель, канд. экон. наук, доц.
Дальневосточного федерального университета,
РФ, г. Владивосток

Рассуждая о будущей работе жителя Кореи и жителя Запада довольно отличны в своих суждениях. Для Западных стран залогом успешной работы является высокая оплата труда. Чем больше можно заработать на определенной должности, тем выше ее ценность.

У корейцев же другие приоритеты в выборе рабочего места. Нельзя сказать, что материальная составляющая не имеет никакого значения, нет, однако, для большинства корейцев на первом месте стоит их общественный престиж, и порой, чтобы повысить свой социальный статус они могут пойти на некие финансовые уступки. Высокооплачиваемая работа, в этом случае, не является синонимом престижной работе.

Во-первых, для корейцев очень важна стабильность рабочего места. Еще в 1991 году был проведен опрос корейских студентов на предмет их будущей работы, и стабильность оказалась на первом месте, в то время как доходность только на четвертом. И с тех пор мало что изменилось.

Во-вторых, престижность в Корее не часто совпадает с доходностью. Большинство очень выгодных должностей не пользуются особой популярностью, в то время как действительно популярные рабочие места не являются высокооплачиваемыми.

Сложно составить однозначный список наиболее популярных должностей в Республике Корея, однако можно выявить некие тенденции. Например, работать в государственной организации гораздо престижнее, чем в частной,

в крупной компании — престижнее, чем в мелкой, в некоммерческой — престижнее, чем в торговой.

По результатам социологических опросов, профессор, юрист, врач и государственный служащий — это наиболее уважаемые профессии в Южной Корее на данный момент. Есть в Корее своеобразный престиж и у занятий искусствами — музыкой, живописью, литературой [2].

Доходы домохозяйств в Республике Корея.

Давайте же разберемся, какой доход, на данный момент получает среднестатистическая корейское домохозяйство, и какую часть из всех доходов семьи составляет именно заработная плата. Обратимся к таблице 3.

Таблица 3.

Средний месячный доход домохозяйства в РК в 2013 г. [5]

Основной показатель	Все домохозяйства	Домохозяйства ориентированные на з/п	Другие домохозяйства
Возраст главы семьи	49.66	46.42	55.25
Доход (воны)	3 865 360	4 243 329	3 214 056
Текущий доход(воны)	3 738 027	4 115 805	3 087 052
Доход от з/п(воны)	2 566 183	3 674 922	655 642
Доход от ведения бизнеса(воны)	796 424	181 465	1 856 102
Доход от владения собственностью(воны)	18 867	12 038	30 634

Из данных таблицы 3 видно, что средний доход корейской семьи колеблется от 3 до 4 млн. вон в месяц. При этом средний возраст главы семьи, который приносит наибольшую часть от общей суммы доходов — это 45—55 лет. Также из таблице видно, что те семьи, доход которых практически полностью состоит из з/п членов семьи, в конечном счете зарабатывают гораздо больше, чем другие семьи, который рассчитывают получать доход от, например, ведения бизнеса. А именно, эта сумма несколько превышает 1 млн. вон. Почему же доходы от ведения бизнеса в РК, приносят доход, который почти в половину меньше той суммы, которую можно получить, работая на предприятие или государство? Возможно, это связано с огромной конкуренцией в сфере малого бизнеса, ведь любого, кто приезжает в Южную

Корею впервые, в любом городе поражает обилие небольших магазинов, ресторанов, маленьких гостиниц, мастерских и развлекательных заведений. Все это, как правило, малый бизнес, то есть предприятия с числом сотрудников менее 20 человек.

Выяснив, какой доход в среднем получает одна корейская семья, давайте углубимся в эту тему и рассмотрим как общий доход домохозяйства взаимосвязан с количеством членов семьи, а также как изменились доходы семьи в 2013 году по сравнению с 2006.

Таблица 4.

Доход корейской семьи (2006—2013 гг.) [3]

Количество членов семьи и доход (воны)	2013	2006
Один человек	1 532 207	1 200 982
Два человека	2 966 564	2 151 541
Три человека	4 280 227	3 089 633
Четыре человека	4 864 086	3 500 941
Пять или более человек	5 002 244	3 661 232

По данным таблицы 4 очевидно, что чем больше членов семья в домохозяйстве, тем выше доход. Также можно отследить тенденцию повышения доходов граждан РК, причем наибольший показатель роста доходов нам демонстрируют семьи состоящие из пяти и более человек. Если в 2006 г. их доход составлял лишь 3,7 млн. вон, то уже в 2013 г. этот показатель достиг 5 млн. вон. Также хороший прирост доходов наблюдается у семей состоящих из трех и четырех человек, около 1,2 млн. вон для семей из трех человек и около 1,3 млн. вон для семей из четырех человек.

Что же, если рассматривать тот факт, что рост доходов домохозяйств напрямую связан с вовлечением большего количества людей, вовлеченных в рабочий процесс, просто нельзя не отметить все возрастающую роль женщин в производстве и других сферах деятельности.

Современные корейские женщины ведут достаточно активную трудовую деятельность. Трудовая занятость женщины, в действительности, имеет сегодня достаточно большое значение для финансовой стабильности отдельной семьи.

По официальным данным на октябрь 2011 г. экономически активное население РК составляет 25 320 тыс. человек. Из этого числа мужчин — 14 756 тыс., женщин — 10 564 тыс. Всего трудоспособных женщин старше 15 лет насчитывается — 21 042 тыс. Таким образом, средний процент занятости среди женщин составляет 50,2 % [1].

Как же изменился коэффициент занятости женщин по сравнению с мужчинами в 2013 году. Давайте обратимся к таблице 5.

Таблица 5.

Экономически активное население в РК в 2013 г.

Пол	Экономически-активное население (тыс. человек)	Работающие (тыс. человек)	Безработные (тыс. человек)	Уровень безработицы (проценты)
Мужчины	15 071	14 573	498	3.3
Женщины	10 802	10 494	309	2.9

Как видно из данных таблицы, количество безработных женщин более чем на 100 тыс. человек меньше, чем безработных мужчин. И процент безработицы среди женского населения в РК составляет лишь 2,9 % по сравнению с 3,3 % среди мужского населения.

Расходы домохозяйств в РК.

Ознакомившись со статьей доходов корейских семей, давайте узнаем на что же тратят свои деньги домохозяйства. В этом нам поможет подробная таблица расходов корейских домохозяйств за 2013 г.

Таблица 6.

Ежемесячные расходы корейских домохозяйств за 2005 и 2013 гг. [6]

Наименование растрат(воны)	2013	2005
Общие	3 261 590	2 366 421
Еда и напитки	348 240	273 402
Алкоголь и сигареты	28 014	28 415
Одежда и обувь	169 490	118 789
Коммунальные платежи	266 970	183 581
Предметы обихода	99 238	66 965
Здоровье	163 805	111 376
Транспорт	307 540	225 351
Коммуникации	152 792	131 342

Развлечения	138 991	101 168
Обучение	283 453	211 837
Рестораны и отели	319 833	258 515
Другие товары и услуги	202 359	161 146

Из таблицы 6 мы видим, что, несмотря на то, что уровень доходов корейских домохозяйств растет с каждым годом, уровень расходов также пропорционально увеличивается. Общий объем расходов корейской семьи вырос на 1,2 млн. вон с 2005 по 2013 гг. Также можно сказать, что общий объем затрат по всем пунктам увеличился в среднем на 1/3 за 8 лет.

На что же корейцы тратят больше всего средств? По результатам исследования таблицы 6, мы можем выделить 4 основных пункта наибольших расходов корейских домохозяйств:

1. Еда и напитки.
2. Транспорт.
3. Рестораны и отели.
4. Обучение.

Рассмотрим этот список более подробно. Обратимся к таблице наибольших затрат корейских домохозяйств в сфере потребления продовольствия и напитков.

Таблица 7.

Расходы на еду в РК на 2013 г. [8]

Наименование товара	Затраты (воны)
Общие затраты на еду и напитки	348 240
Злаки	22 358
Крупы	16 709
Хлеб и рисовые лепешки	21 957
Мясо	49 201
Рыба	20 385
Молоко и яйца	31 662
Фрукты	44 760
Овощи	38 266
Сахар, джем, мед, шоколад	27 447

Из таблицы 7 мы видим, что наибольшая сумма от всех расходов на продовольствия, тратится корейскими семьями на такие продукты как мясо,

фрукты, овощи, молоко, яйца и сладости. С чем же можно связать, такую высокую цену на эти продукты? Просто основной объем этих товаров импортируется в страну, или производится в маленьком объеме. Корея сравнительно небольшая страна (на территории 99 392 км² проживает 48 955 203 чел.), и природные и земельные ресурсы не позволяют им иметь большое количество пастбищ, необходимых для содержания скота. Вследствие этого страна испытывает нехватку в мясных и молочных продуктах.

Не отклоняясь от темы расходов корейских домохозяйств на питание, хотелось бы рассмотреть такую объемную статью расходов корейских семей, как расходы на рестораны и отели. Общая сумма таких расходов составляет 319 833 вон ежемесячно. При этом 311 755 вон тратятся на питание, и только 8 077 вон на размещение в отелях. С чем же связаны такие огромные расходы на кафе и рестораны? Дело в том, что прием пищи вне дома стал для современных жителей РК уже частью культуры. И не смотря на то, что цены в таких заведениях обычно более чем приемлемые, к концу месяца такие «вэщики» (от корейского — есть вне дома), складываются в значительную часть, от всех расходов корейских домохозяйств. Наконец, хотелось бы перейти к одной из основных сфер жизни любой корейской семьи — это образование. В среднем корейская семья тратит 283 453 вон в месяц. Как и другие народы Восточной Азии, корейцы относятся к образованию исключительно серьезно. На протяжении веков образование и государственные экзамены на чиновничью должность служили в странах этого региона главным социальным лифтом, и отношение к этому институту у общества было самым трепетным. Времена меняются, но отношение корейцев к образованию остается очень серьезным.

Бум на получение высшего образования вырос в Корее с 40 % в 90х гг. до 89 % к 2010 г. Сейчас можно смело утверждать, что почти вся нация помешалась на идеи высшего образования.

Что же послужило такому стремлению учиться в РК? Давайте обратимся к таблице 8, которая наглядно показывает уровень доходов индивидов по образованию в 2013 г.

Таблица 8.**Уровень доходов главы семьи по образованию в 2013 г. [4]**

Образование	Доход (воны)
Средняя школа и ниже	2 412 307
Старшая школа	3 517 389
Университет и выше	4 736 301

По данным таблицы 8 мы видно, насколько велик разрыв доходов домохозяйств, в зависимости от образования главы семьи. Человек с высшим образованием получает в среднем 4,7 млн. вон, что более чем на 2 млн. вон больше, чем человек, имеющий только школьное образование. Конечно, такое поощрение в денежном плане будет заставлять корейцев стремиться постоянно повышать уровень своей образованности.

Давайте рассмотрим подробно, на что именно тратится бюджет корейской семьи, выделенный на образование.

Таблица 9.**Ежемесячные расходы на образование корейских домохозяйств в 2013 г. [7]**

Показатель	Расходы (воны)
Начальное образование	9 629
Среднее образование	17 430
Высшее образование	54 508
Частные уроки для студентов	177 074
Частные уроки для взрослой аудитории	10 089
Другое образование	14 723

По данным таблиц 9 мы можем сказать, что наибольшая часть бюджета, выделенного на образование, тратится корейцами на частные занятия для студентов. Репетиторство действительно дорогая и востребованная услуга в РК. Особенно перед важными экзаменами, такими как выпускные экзамены, вступительные или, например, международные экзамены на знание иностранного языка. Родители стремятся дать своим детям самое лучшее образование, отправить их в самый лучший университет. Поэтому уже с первого класса большинство детей посещают многочисленные дополнительные курсы, берут уроки на дому. Также, большие затраты идут на само

высшее образование — это 54 508 вон. А вот взрослые тратят на дополнительное обучение в среднем, не более 10 089 вон в месяц, что еще раз подтверждает, тот факт, что корейцы прикладывают все усилия и средства для обучения в университете в положенный срок, т. е. сразу после выпуска из старшей школы.

Рассмотрев статистические данные о доходах и расходах современного домохозяйства в РК, можно сказать, что доходы среднестатистической семьи в Южной Корее полностью покрывают статью расходов. Также, рост доходов корейских домохозяйств в последнее время, непосредственно связан с большим привлечением женского рабочего труда. По статистике, на данный момент, уровень безработицы среди женщин ниже, чем среди мужчин, и даже на государственном уровне, страна старается избавиться от дискриминации на работе по половому признаку.

Одним из важнейших факторов при приеме на работу, в РК играет уровень образования, и только кореец с высшим образованием, желательное окончивший престижный вуз, может претендовать на высокооплачиваемую работу. На этой базе строится и статья расходов среднестатистической корейской семьи. Большая часть семейного бюджета тратится в основном на продовольственные товары, транспорт, походы в кафе и рестораны и, конечно, обучение.

Обедать или ужинать вне дома, уже стало культурной особенностью южных корейцев, и является чем-то обыденным. Не удивительно, что на походы в кафе и рестораны корейцы, так же тратят огромную часть своего бюджета.

Среди расходов на образование, особо выделяются расходы на обучение в университете, а также частные уроки для студентов. Взрослые тратят на свое образование гораздо меньше, чем на образование своих детей. Ведь хорошее образование в РК — это залог будущей высокооплачиваемой работы.

Список литературы:

1. Ким Наталья. Изменение показателей естественного движения населения Южной Кореи в новейшее время (1945—2010). — [Электронный ресурс]. — URL: http://www.ivran.ru/attachments/232_kim-corea1945-2010_2013.pdf.
2. Ланьков А. Какая работа — хорошая? — [Электронный ресурс]. — URL: <http://lankov.oriental.ru/213.shtml>.
3. Average monthly income by number of h.h. — [Electronic resource]. — URL: http://kosis.kr/eng/statisticsList/statisticsList_01List.jsp?vwcd=MT_ETITLE&parentId=B#SubCont.
4. Income by education level of the household's head. — [Electronic resource]. — URL: http://kosis.kr/eng/statisticsList/statisticsList_01List.jsp?vwcd=MT_ETITLE&parentId=B#SubCont.
5. 가구당 월평균 가계소득 [Electronic resource]. — URL: http://kosis.kr/statisticsList/statisticsList_01List.jsp?vwcd=MT_ZTITLE&parentId=A#SubCont Ежемесячные доходы домохозяйств. Статистический сайт РК.
6. 가구당 월평균 가계지출 [Electronic resource]. — URL: http://kosis.kr/statisticsList/statisticsList_01List.jsp?vwcd=MT_ZTITLE&parentId=A#SubCont Ежемесячные расходы домохозяйств. Статистический сайт РК.
7. 교육가계지출 [Electronic resource]. — URL: http://kosis.kr/statisticsList/statisticsList_01List.jsp?vwcd=MT_ZTITLE&parentId=A#SubCont Расходы на образование. Статистический сайт РК.
8. 식료품 • 비주류음료 [Electronic resource]. — URL: http://kosis.kr/statisticsList/statisticsList_01List.jsp?vwcd=MT_ZTITLE&parentId=A#SubCont Расходы на продовольственные товары и безалкогольные напитки. Статистический сайт РК.

ВЛИЯНИЕ ПАДЕНИЯ КУРСА РУБЛЯ НА ЭКОНОМИКУ И НА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Пасев Максим Константинович

*студент 2 курса, Строительный факультет, УлГТУ,
РФ, г. Ульяновск*

Халиуллова Регина Небиулловна

*студент 2 курса, Строительный факультет, УлГТУ,
РФ, г. Ульяновск*

Смоленская Светлана Владимировна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. УлГТУ,
РФ, г. Ульяновск*

В Российской Федерации отмечается резкое падение курса рубля. В этом месяце экономистами нашей страны был зафиксирован самый низкий показатель за последнее время. Дополнительные санкции, которые напрямую связаны с конфликтом на Украине, привели к оттоку капитала из России. Быстрый рост цен вызвал повышение процентных ставок. Отрицательное влияние охватило потребительский рынок и напрямую повлияло на экономику в целом. В июне курс рубля начал падать. На 1 декабря показатель составляет 49,3220 рублей за один доллар США. На сегодняшний день курс рубля так и остается низким. Из-за кризиса на Украине, и введенных санкций процентное отношение рубля 15 %. За этот период отмечено снижение рубля к евро на 9 %. В результате введения ЕС и США 12 сентября дополнительных санкций, возможность российских банков и крупных предприятий привлекать финансы и закупать оборудование на Западе была ограничена. Прогнозируя эту ситуацию, в августе «Роснефть» заявила, что «она может приостановить разработку нефтяных месторождений из-за нехватки капитала» и потребовала от правительства материальную помощь в размере полтора триллиона рублей. Появилась вероятность того, что трубопроводы не будут сданы вовремя. Из-за ухудшения показателей крупных предприятий произошел отток западного капитала из российского акционерного рынка, что повлекло за собой продажи рубля.

Следующая волна санкций может повлиять на то, что российским банкам запретят совершать операции в долларах и евро. В свою очередь эти угрозы приводят к еще более резкому падению курса рубля. Один из источников в российском банке заявляет, что «инвесторы стараются скорее избавиться от рублей и вывезти капитал из России». Экс-министр финансов Алексей Кудрин заявил, что «в этом году отток капитала составит 110 миллиардов рублей». 19 сентября премьер-министр РФ Дмитрий Медведев заявил, что Россию могут отключить от системы SWIFT, поэтому ситуация с международными финансами изменится.

Рост цен нанесет прямой удар по потребительскому рынку.

Падение курса рубля уже значительно сказывается на экономике в целом. Россия, во многом зависящая от импорта различных видов автомобилей, продуктов, техники, низкий курс рубля может означать только одно, — увеличение цен на ввозимые товары. Информация, предоставленная Счетной палатой РФ, свидетельствует о том, что в августе индекс потребительских цен вырос на 7,6 %, а цены на продукты увеличились на 10 %. Поскольку ввели запрет на импорт продуктов из западных стран, их стоимость может еще более увеличиться. Центробанк России в году уже три раза увеличивал процентные ставки с тем, чтобы сдерживать инфляцию. В этом году они составляют уже 8 %. Рост цен и процентных ставок наносит прямой удар по потребительским расходам. На рынке во Владивостоке больше покупателей не у мясных, а у овощных лотков. Продавец Александр говорит, что «на 30 % подорожало не только ввозимое мясо, но и местное. Покупатели жалуются, но ничего нельзя сделать». Снижается оборот дорогих товаров. Уровень продаж новых автомобилей упал на 25,8 % по сравнению с прошлым годом. Люди стали меньше покупать бытовую технику. Первый вице-президент компании «В-Лазер» Сергей Митрофанов заявляет, что «из-за высоких процентных ставок сложно пользоваться кредитами. Потребители сокращают расходы, наблюдая за экономической ситуацией». В результате сокращения числа туристов с трудностями столкнулся и туристический бизнес. По прогнозам правитель-

ства России, рост экономики в этом году составит 0,5 %, однако некоторые эксперты полагают, что этот рост будет отрицательным.

Причины кризисных событий, происходящих сегодня в российской экономике, по мнению главы Центрального банка страны Эльвиры Набиуллиной, заключаются в том, что инфляция составит в 2014 году около 10 процентов. Она утверждает: «Ускорение инфляции связано как с действием внешнеторговых ограничений и специфических факторов на рынках продовольственных товаров (которые по итогам года добавляют около 2,3 процентных пункта к общему уровню инфляции), так и со значительным ослаблением рубля (его вклад составит 2,6 процентных пункта)». В первом квартале 2015 года влияние этих факторов также продолжится, что по оценкам Центра Банка может привести к закреплению повышенных инфляционных ожиданий, а также распространению инфляционного давления на рынки товаров и услуг, которые напрямую не связаны с импортом и санкциями. При этом прямой эффект от падения уровня рубля значительно ограничен во времени и может быть исчерпан в следующем полугодии. Усиление денежно-кредитной политики Центрального Банка России будет содействовать ограничению вторичных эффектов, охлаждению инфляционных ожиданий и сдерживанию роста цен.

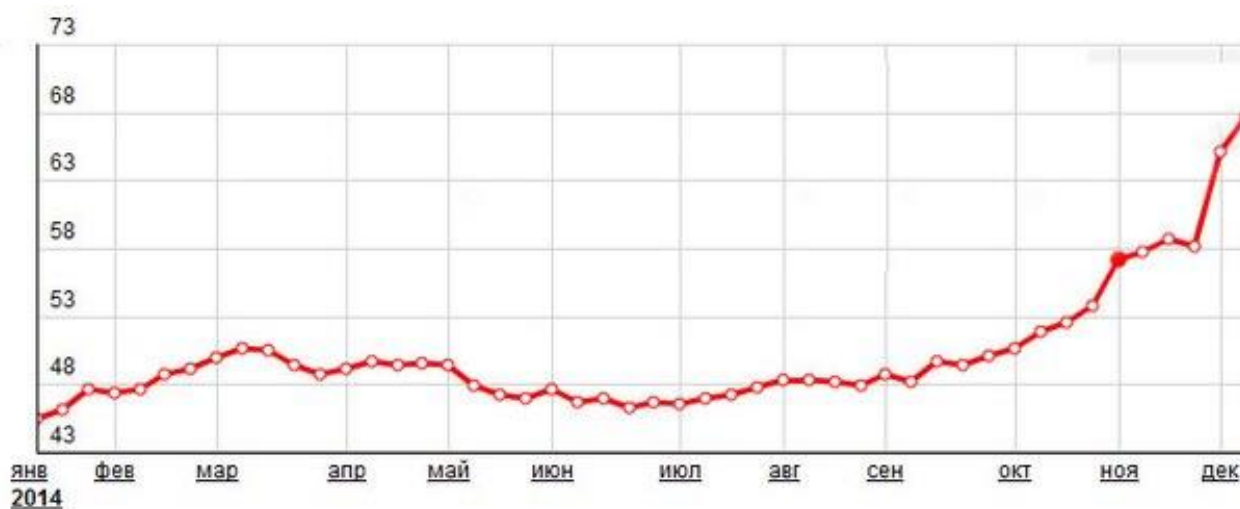


Рисунок 1. График изменения курса рубля по отношению к евро

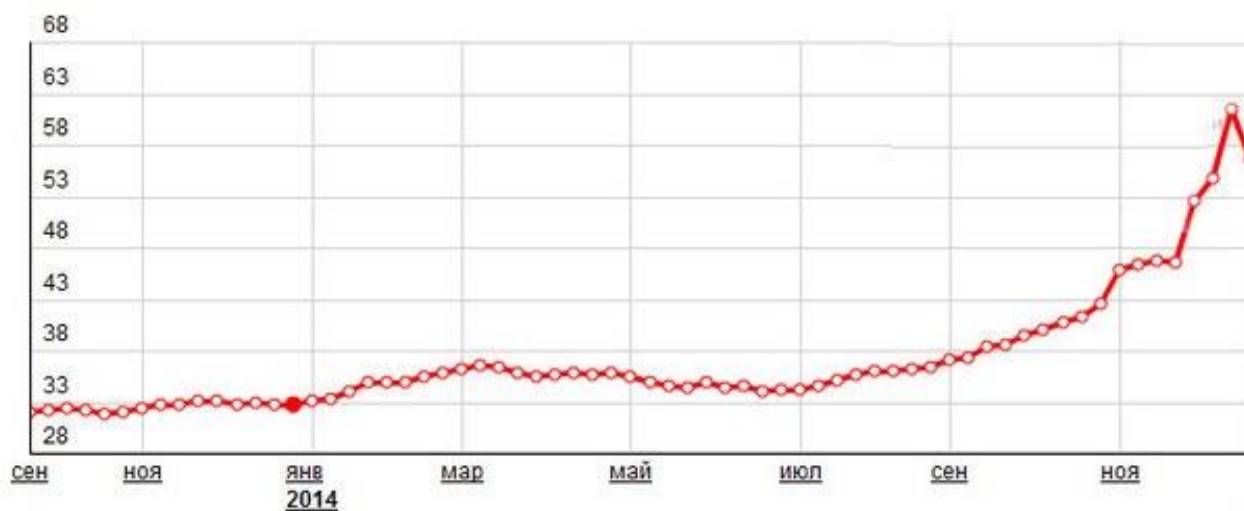


Рисунок 2. График изменения курса рубля по отношению к доллару

Выводом из всего выше сказанного является, что 40 %-ное падение курса рубля — это более чем на три четверти достижение профнепригодности и неправильного руководства Центральным банком России. Падение курса рубля скажется положительно на экспортерах, так как экспортная цена продукции, к примеру, машиностроения возрастет. Снижение рубля особенно на руку экспортерам нефти, так как повышение курса доллара отбалансировало снижение цен на нефть, а также фискальным властям России, так как таможенные пошлины устанавливаются в долларах.

Список литературы:

1. Некоторым даже выгодно — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL : <http://vz.ru/economy/2012/6/4/582041.html> (дата обращения :10.12.14).
2. Падение курса рубля влияет на потребительский рынок — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://inosmi.ru/economic/20140923/223180207.html> (дата обращения: 14.12.14).
3. Документ дня: Эльвира Набиуллина о курсе рубля — [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <http://lenta.ru/articles/2014/12/11/nabiullinadoc/> (дата обращения : 21.12.14).

ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА РАЗВИТИЕ ТУРИНДУСТРИИ В ОРЕНБУРГСКОМ РЕГИОНЕ

Прытков Ринад Михайлович

*магистрант Оренбургского государственного университета,
РФ, г. Оренбург*

Лучко Наталья Викторовна

*магистрант Оренбургского государственного университета,
РФ, г. Оренбург*

Холодилина Юлия Евгеньевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры
управления персоналом, сервиса и туризма
Оренбургского государственного университета,
РФ, г. Оренбург*

Оренбургский регион (область) в наших современных границах — это один из достаточно крупных регионов Российской Федерации. Тем не менее, географическое расположение Оренбургского региона на стыке двух частей света, а именно Европы и Азии, на границе природных зон — леса и степи, гор и равнин, прохождение через территорию региона транспортных магистралей, которые соединяют восточные регионы с западными, Урал с Поволжьем и Центральной Россией, расширяет масштабы туристской деятельности и определяет ее потенциал и привлекательность как туристской дестинации.

Социо-эколого-экономическое значение туризма означает не что иное, как получение выигрыша от его организации (не всегда в денежном выражении) в масштабах государства, региона, туристической фирмы. Туризм играет важную роль в решении экономических, экологических и социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости, повышение благосостояния населения страны, а также снижает негативное воздействие населения и туристов на природную среду [1]. В современных условиях развитие туризма является одним из основных направлений, которое влияет на рост экономики, в том числе на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги туристских фирм, коллективные средства размещения, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной и другой

продукции, питание, сельское хозяйство, строительство и иные отрасли, тем самым выступая катализатором социально-экономического развития регионов Российской Федерации [2].

Сфера туризма представляет собой сложный межотраслевой комплекс. В связи с этим нормативное правовое регулирование отношений в данной сфере включает в себя не только правовые акты законодательства о туристской деятельности, но и акты различных отраслей народного хозяйства.

Анализируя состояние нормативной базы в сфере туристической деятельности, можно прийти к мнению о том, что, несмотря на указания свыше и принятые в последние годы различные программы, она не способствует реализации масштабных проектов в туристической индустрии.

В условиях отсутствия лицензирования туристической деятельности министерство спорта и туризма, в ведении которого находится отдел по туризму, ничего не может сделать с недобросовестными предпринимателями, что вызывает законные сомнения в целесообразности реализации частно-государственных проектов с теми, кого они знают недавно.

Права туристов в Оренбургском регионе зачастую не гарантированы, так как более 100 турфирм, зарегистрированных в области, финансовое обеспечение имеют лишь небольшая их часть, а действующая редакция Кодекса об административных правонарушениях РФ (КОАП) не предполагает санкций за его отсутствие. Статья же УК «Незаконное предпринимательство» применима при доказанном ущербе не менее 160 тысяч рублей, что в силу неурегулированности законодательства представляет серьезную практическую проблему для правоохранительных органов, и пока прецедентов привлечения мошенников от туризма по данной статье нет.

Выход из данного положения видится в создании в Оренбургской области саморегулируемой организации туристических фирм, заинтересованных в предоставлении качественных услуг и обладающих необходимым финансовым обеспечением для урегулирования возникающих проблем. С учетом коммерческой направленности предприятий туристической индустрии представляется

целесообразным создание под эгидой Торгово-промышленной палаты Оренбургской области гильдии или сообщества субъектов туриндустрии для участия мелкого и среднего туристического бизнеса в масштабных, привлекательных инвестиционных проектах.

Гильдия в сфере туриндустрии будет более осведомленной и вполне быстро реагирующей на рыночные изменения, нежели чем официальные органы власти. Вместе с тем, в силу ее связи с органами власти и крупным бизнесом, а также благодаря полной информации о происходящих в сфере туриндустрии процессах, она способна обеспечить как гарантии рентабельности добросовестным предпринимателям, так и внутрикорпоративный контроль за качеством оказываемых туристических услуг, и таким образом явиться катализатором процессов приведения качества оказываемых в сфере туристических услуг к требованиям общемировых стандартов.

Проблемы в руководстве туриндустрией объективно порождаются тем, что сфера туризма в Оренбургской области в основном представлена мелкими и средними коммерческими предприятиями, для влияния на которые отсутствуют действенные экономические рычаги. По нашему мнению, более логично выглядела бы передача руководства туриндустрией Министерству физической культуры, спорта и туризма области, имеющему опыт в руководстве коммерческими предприятиями области.

Проблемой является и климато-географическое положение области: вследствие резко континентального климата Южного Урала туристский сезон, связанный с купанием и летним отдыхом, длится 2—3 месяца, из-за чего практически нереально оправдать капитальные вложения в круглогодичную туристскую инфраструктуру. Выход представляется в создании учреждений комплексного, оздоровительно-туристского назначения, например, в Соль-Илецке, Бузулукском бору и другие. Отсутствие туристской инфраструктуры затрудняет использование туристского потенциала заповедников и заказников, где в целях сохранения уникальных природных биогеоценозов должны существовать четкие границы и разделительные сооружения между туристическими

маршрутами, местами отдыха и ареалами обитания диких животных и растений-эндемиков.

Существует и проблема квалификации туристического персонала. В настоящее время менеджеров туристической отрасли готовят только в Оренбургский государственный университет и Оренбургский государственный институт менеджмента, при этом выпускнику требуется минимум год практической работы в фирме, чтобы приступить к самостоятельной работе с клиентами. При поиске экскурсоводов проблемы связаны с необходимостью не просто озвучивать доступный в Интернете материал (что с появлением «планшетников» вызывает смех и неуважение к экскурсоводу), а глубоко разбираться в теме и владеть невербальными методиками влияния на аудиторию, формируя основу интереса к истории родного края, что особенно важно в среде школьников и молодежи.

В связи с короткостью туристического сезона в Оренбургской области выживают и развиваются в первую очередь те фирмы, которые диверсифицируют свой бизнес, осваивая смежные специальности и гибко перестраивая приоритеты в соответствии с меняющейся рыночной конъюнктурой. Применительно к фирме-туроператору ООО «Лидия Тур» это означает опору на развитие собственного автотранспорта, пассажирских перевозок, строительство туристической базы и постоянную работу над совершенствованием ассортимента предоставляемых туристических услуг.

Основная проблема развития туристической индустрии — недостаточное финансирование мероприятий программы развития туризма в Оренбургской области. Это вызвано политикой Министерства финансов Оренбургской области. Их официальная позиция — соответствие расходных статей программ и проектов расходным обязательствам субъекта Российской Федерации. Мероприятия, финансирование которых осуществляется из федерального или муниципального бюджета или просто не предусмотренные функциональными обязанностями того или иного министерства (а все вновь появляющиеся задачи и функции невозможно предусмотреть в законе), лишаются финансирования,

что фактически означает их свертывание. Процедура внесения поправок в законодательство достаточно долгая и в обязательном порядке включает в себя согласование не только с исполнителями, но и с Министерством финансов. Таким образом, круг замыкается, из-за этого остаются неосвоенными даже минимальные средства, заложенные в программах: так, пункт 2.5 раздела 2 «Развитие инфраструктуры и туристских предложений» Закона Оренбургской области от 28 августа 2007 г. № 536/84-IV-ОЗ «Об областной целевой программе «Развитие туризма в Оренбургской области на 2008—2010 годы» предусматривал расходы на «Субсидирование части процентной ставки по кредитам организациям и предпринимателям на реализацию проектов в сфере развития туризма». При этом в соответствии с п. 3 «Порядка возмещения из областного бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на реализацию проектов в сфере туризма», «субсидии заемщикам предоставляются по кредитам, полученным на: ... приобретение транспорта, земли под строительство туристских объектов, оборудования, инвентаря, других объектов движимого и недвижимого имущества для туристских целей...». Доказать эти траты Министерству финансов оказалось невозможным: к примеру, фирматуроператор ООО «Лидия Тур» так и не смогла документально подтвердить, что приобрела автобусы для туристских целей, хотя это представляется очевидным. И таких примеров достаточно много.

Второй аспект недофинансирования — так называемые «бюджетные ножницы». Пункт 10 «Порядок разработки областных целевых программ» устанавливает, что «утвержденные в соответствии с настоящим Порядком областные целевые программы реализуются за счет средств областного бюджета (в объемах, установленных законом Оренбургской области об областном бюджете на соответствующий год), а также привлекаемых для выполнения этих программ внебюджетных источников. Данное положение осложняет принятие новых программ, так как обязывает заказчиков представлять не позднее 1 мая текущего года в Министерство экономического

развития и торговли Оренбургской области бюджетные заявки по финансированию программ в следующем году. Данные суммы должны быть «защищены», т. е. доказаны Министерству финансов, которые в соответствии со своей основной задачей в целях максимально возможного сокращения расходной части бюджета ищет возможности по их отклонению или сокращению [3; 4].

В сложившихся условиях финансовую поддержку из бюджета получают лица и организации, имеющие «прямой выход» на руководство министерства. Так, в 2012 году 300 миллионов рублей были выделены из областного бюджета на ремонт недавно построенной базы отдыха под Орском, которая и без того находится в отличном состоянии. При утверждении этих расходов мнения ведущих предприятий туристической индустрии не были учтены, хотя на эту сумму можно было бы восстановить инфраструктуру трех лагерей отдыха зоны «Дубки», в чем остро нуждаются оренбургские школьники (проект восстановления одного лагеря составлен со сметой 110 миллионов рублей).

Приходится признать, что и в этом вопросе координационный совет по развитию туризма в Оренбургской области своих функций пока в полной мере не выполняет.

С учетом вышесказанного решение вопроса о финансировании такого масштабного проекта, как туристско-рекреационный комплекс, возможно только с привлечением возможностей региональной власти и предприятий туристической инфраструктуры, которые своим капиталом могли бы принять участие в реализации отдельных элементов проекта, возможно, в форме акционерного общества. Это потребует создания межведомственной рабочей группы и заключения специального соглашения между Правительством Оренбургской области и администрацией г. Оренбурга о сотрудничестве и разграничении полномочий по созданию туристско-рекреационного комплекса.

Для перевода земель лесного фонда в земли населенных пунктов Администрация города Оренбурга должна утвердить проект планировки туристско-рекреационного комплекса «Европа-Азия» и границы земельного

участка под предполагаемое строительство, после чего подать ходатайство и соответствующую документацию в Министерство природных ресурсов, экологии и имущественных отношений Оренбургской области.

В целях финансирования указанного проекта должны быть внесены изменения в закон Оренбургской области «Об областном бюджете» и в бюджет г. Оренбурга. Это представляет значительную трудность в связи с заключением Министерства финансов Оренбургской области: областной бюджет на 2013 и период 2014 и 2015 годов составлен с предельным дефицитом и дополнительных поступлений в его доходную часть не предвидится. Поэтому для реализации указанного проекта будет предложено свернуть какие-либо другие программы или мероприятия.

До настоящего времени на федеральном уровне не разработан механизм частно-государственного партнерства, поэтому привлечение частного капитала к строительству также выглядит проблематичным. Вместе с тем, существует надежда на то, что Правительство Российской Федерации, выполняя поручение Президента России В.В. Путина, разработает указанный механизм, вслед за чем подобный механизм будет разработан в регионах РФ.

Также необходимо отметить негативный фактор, влияющий на развитие туристической индустрии в Оренбургской области, да и всех регионов России — это экономический кризис, связанный с ростом валюты, препятствующий как въезду, так и выезду граждан, а значит, происходит и снижение выручки турфирм и даже их банкротство (ликвидация).

Несмотря на то, что туристский потенциал и привлекательность Оренбургской области определяется уникальным сочетанием природных факторов, в туристском отношении является еще малодоступным для всестороннего использования. Потенциал развития туризма в общей социо-эколого-экономической структуре области используется не более чем на 20 %. Таким образом, схожие по территории, плотности населения и климатическим условиям районы соседних регионов принимают в несколько раз больше

туристов, что свидетельствует о потенциальных возможностях региона и задает ориентиры развития туризма и рекреации.

Список литературы:

1. Прытков Р.М. Эколого-туристский потенциал Оренбургской области / Р.М. Прытков // Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки. Электронный сборник статей по материалам XIX студенческой международной заочной научно-практической конференции. — Москва: Изд. «МЦНО». — 2014. — № 12 (19). — С. 322—331 / — [Электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: [http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/12\(19\).pdf](http://www.nauchforum.ru/archive/MNF_social/12(19).pdf).
2. Постановление Правительства РФ от 2 августа 2011 г. № 644 «О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011—2018 годы)». — [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: <http://правительство рф/special/gov/results/16241/> (дата обращения: 09.01.2015).
3. Областная целевая программа «Развитие туризма в Оренбургской области на 2011—2016 годы»: Постановление Правительства Оренбургской области от 14 сентября 2011 г. № 640-пп // Справочная правовая система «Консультант Плюс Регион».
4. Областная целевая программа «Организация отдыха и оздоровления детей Оренбургской области на 2011—2014 годы»: Постановление Правительства Оренбургской области от 29.08.2011 № 792-пп // Справочная правовая система «Консультант Плюс Регион».

АВТОМАТИЗАЦИЯ ОТРАЖЕНИЯ УЧЕТА ЛИЗИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ У ЛИЗИНГОПОЛУЧАТЕЛЯ

Савицкая Яна Игоревна

*магистрант Самарского Государственного Университета Путей Сообщения,
РФ, г. Самара*

Сахчинская Наталья Сергеевна

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф.
Самарского Государственного Университета Путей Сообщения,
РФ, г. Самара*

Перед руководством предприятия порой возникает необходимость в приобретении дорогостоящего имущества для ведения хозяйственной деятельности организации. Не каждая компания может позволить себе произвести закупку данного имущества, затратив средства единовременно. Оптимальным решением таких задач является заключение договора финансовой аренды, то есть — договор лизинга. Способ привлечения финансирования на приобретение имущества.

Данный вид финансовых отношений регламентируется положениями федерального закона «О финансовой аренде «лизинге» от 29.10.1998 г. № 164-ФЗ и гл. и положениями Гражданского Кодекса (ст. 665—670). Как гласит данный закон лизинг — совокупность экономических и правовых отношений, возникающих в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга.

Безусловно есть некоторое сходство лизинга с кредитом, тем не менее, учет лизинговых операций сильно отличается от учета заемных обязательств. Лизинговые платежи полностью уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, без каких либо ограничений. С операций лизинга платится и возмещается НДС. При этом задолженность по лизинговому договору не отражается в пассиве баланса в составе заемных средств и не ухудшает его показателей. При соблюдении определенных условий, амортизацию лизингового имущества можно рассчитывать с применением повышающего коэффициента (не выше 3).

Лизинговое имущество подлежит бухгалтерскому и налоговому учету и может учитываться на балансе как лизингодателя, так и лизингополучателя. По окончании действия договора лизинга имущество переходит в собственность лизингополучателя.

В данной статье хотелось бы дать полное описание процесса учета операций по договору лизинга у лизингополучателя. Вспомним также, что лизингополучателем является физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга. А лизингодатель — физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в ходе реализации договора лизинга в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.

Хотелось бы также отметить что в настоящее время специалистами 1С делаются разработки для упрощения и автоматизации ведения учета лизинговых операции. Учет лизинговых операции в программе 1С Бухгалтерия 8.2 ведется следующим образом:

1. Имущество учитывается на балансе у лизингодателя. По окончании действия договора лизинга имущество переходит в собственность лизингополучателя.

1.1. Поступили ОС, полученные по договору лизинга (Дт 001). Оформляется операцией, введённой вручную(Операции/Операции, введённые вручную).

1.2. Начислены платежи по договору лизинга (Дт 20.01 Кт 76.05). Используется документ «Поступление товаров и услуг» (Покупка/Поступление товаров и услуг).

1.3. Выделен НДС по лизинговому платежу (Дт 19.04 Кт 76.05). Результат проведения документа «Поступление товаров и услуг» и счёта-фактуры к нему.

1.4. НДС отнесён на расчёты с бюджетом (Дт 68.02 Кт 19.04). Используется регламентный документ «Формирование записей книги покупок» (Покупка/Ведение книги покупок/ Формирование записей книги покупок).

1.5. Перечислен платёж по договору лизинга (Дт 76.05 Кт 51). Осуществляется документом «Списание с расчётного счёта», который вводится либо на основании документа «Платежное поручение» либо самостоятельно (Банк/Банковские выписки/ Списание с расчётного счёта). Вид операции — «Оплата поставщику».

1.6. По окончании договора лизинга право собственности на ОС перешло к лизингополучателю (Кт 001; Дт 01.01 Кт 02.01). Оформляется операцией, введённой вручную (Операции/Операции, введённые вручную).

1.7. Отражена выкупная стоимость ОС на которую перешло право собственности (Дт 08.04 Кт 76. Выкупная цена). Документ — «Поступление товаров и услуг» с видом операции «Оборудование».

1.8. Выделен НДС по выкупной цене (Дт 19.01 Кт 76.05). Результат проведения документа «Поступление товаров и услуг» и счёта-фактуры к нему.

1.9. Объект ОС, на который перешло право собственности, принят к учёту (Дт 01.01 Кт 08.04). Используем документ «Принятие к учёту ОС» (ОС/Принятие к учёту ОС).

1.10. НДС по выкупной цене отнесён на расчёты с бюджетом (Дт 68.02 Кт 19.01). Используется регламентный документ «Формирование записей книги покупок».

2. Имущество учитывается на балансе у лизингополучателя. По окончании действия договора лизинга имущество переходит в собственность лизингополучателя.

2.1. Отражена стоимость ОС, полученных по договору лизинга (Дт 08.04 Кт 76. Можно создать дополнительный субсчет, например 76.07 «Арендные

обязательства»). Документ — «Поступление товаров и услуг» с видом операции «Оборудование».

2.2. Выделен НДС в соответствии с первичными документами (Дт 19.01 Кт 76.«Арендные обязательства»). Результат проведения документа «Поступление товаров и услуг».

2.3. Объект ОС полученных по договору лизинга, принят к учёту (Дт 01.01 Кт 08.04). Используем документ «Принятие к учёту ОС» (ОС/Принятие к учёту ОС).

2.4. Начислен текущий платёж по договору лизинга (Дт 76.07 Кт 76. Создаём дополнительный субсчет, например 76.08 «Задолженность по лизинговым платежам»). Оформляется либо операцией, введённой вручную (Операции/Операции, введённые вручную), либо документом «Корректировка долга» (Покупка/Корректировка долга).

2.5. Начислена амортизация по ОС, полученным в лизинг (Дт 20.01 Кт 02.01). Регламентная операция «Закрытие месяца».

2.6. Перечислен платеж по договору лизинга (Дт 76.08 Кт 51). «Списание с расчётного счёта».

2.7. Предъявляется к вычету часть НДС соответствующая произведенному платежу (Дт 68.02 Кт 19.01). Воспользуемся документом «Отражение НДС к вычету» (Покупки/Ведение книги покупок/Отражение НДС к вычету).

2.8. По выполнении сторонами условий договора лизинга право собственности перешло к лизингополучателю. Лизинговые платежи перечислены полностью. После уплаты всей суммы договора лизинга (включая выкупную цену) объект переводиться в состав собственных основных средств, что отражается внутренними записями по счету 01.01 — Дт 01.01 субсчет «Собственные ОС» Кт 01.01 субсчет «ОС, полученные в лизинг». Аналогично переноситься сумма начисленной по объекту амортизации — Дт 02.01 субсчет «ОС, полученные в лизинг» Кт 02.01 субсчет «Собственные ОС» (Добавим в план счетов соответствующие субсчета, например 01.01.1, 01.01.2 и т. д.).

Воспользуемся операцией, введённой вручную(Операции/Операции, введённые вручную).

Сделаем краткий вывод:

Если лизинговое имущество учитывается на балансе лизингополучателя, то предмет лизинга принимается лизингополучателем на балансовый учет в составе основных средств по первоначальной стоимости, которая равна общей сумме задолженности перед лизингодателем по договору лизинга без НДС. При этом лизингополучатель отражает в затратах начисленную амортизацию, а лизинговые платежи в затратах не учитываются.

В отношении имущества, передаваемого в лизинг, обязательно должен быть заключен договор купли-продажи между продавцом и лизингодателем. Договор лизинга является первичным по отношению к договору купли-продажи предмета лизинга и является основанием для заключения договора купли-продажи. Иначе договор, пусть даже и именуемый лизинговым, не будет являться договором финансовой аренды, что важно в том числе для целей бухгалтерского и налогового учета.

Список литературы:

1. Газман В. Инновационное финансирование лизинга // Вопросы экономики. — 2011. — № 9. — С. 108—120.
2. Горемыкин В.А. Лизинг: учебник. — М.: Дашков и К. — 2003. — 942 с.
3. Ковалев В.В. Учет, анализ и бюджетирование лизинговых операций: теория и практика. — 2005. — 512 с.
4. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: учебник: «ИНФРА — М» — 2007. — 592 с.
5. Эзрох Ю. Лизинговые операции как особый сегмент банковского рынка России // Общество и экономика. — 2013. — № 9. — С. 121—140.

СИСТЕМА ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ ЗАТРАТАМИ МЕДИЦИНСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Султанова Ильнара Рафкатовна

*студент Финансового университета при Правительстве РФ,
Челябинский филиал,
РФ, г. Челябинск*

Дубынина Анна Валерьевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц. Финансового университета
при Правительстве РФ, Челябинский филиал,
РФ, г. Челябинск*

Бухтиярова Татьяна Ивановна

*научный руководитель, д-р экон. наук, проф. Финансового университета
при Правительстве РФ, Челябинский филиал,
РФ, г. Челябинск*

Наиболее значимой сферой интересов современного общества и важнейшей частью деятельности государства является социальная политика.

В современной экономической ситуации важнейшим инструментом регулирования является управление финансами, что прямым образом отражается на выборе методов и инструментов управления [3, с. 222].

По сведениям медицинских организаций, среднемесячная начисленная заработная плата работников организаций здравоохранения и предоставления услуг в РФ составила 22 тыс. 358 рублей.

В Курганской области среднемесячная заработная плата составляет 15 тыс. 607 рублей. Необходимо отметить, что данный показатель является наиболее низким по Уральскому федеральному округу (таблица 1).

По категории «врачи» в Курганской области данный показатель не является самым наименьшим 40 тыс. 211 рублей, но по категориям средний медицинский персонал и младший медицинский персонал является самым наименьшим по сравнению с другими областями (соответственно 19 тыс. 700 рублей и 10 тыс. 002 рубля).

Таблица 1.**Средняя заработная плата отдельных категорий работников медицинской сферы УРФО (январь-март 2014 г.)**

	Врачи и работники медицинских организаций	В % к итогу	Средний медицинский персонал	В % к итогу	Младший медицинский персонал	В % к итогу
Уральский федеральный округ	54 159	100	29 517	100	17 905	100
Курганская область	40 211	74,25	19 700	66,74	10 002	55,86
Свердловская область	51 827	95,69	27 581	93,44	16 427	91,75
Тюменская область	70 467	130,11	40 374	136,78	24 805	138,54
Ханты- Мансийский авт. Округ — Югра	79 991	147,70	47 270	160,15	29 320	163,75
Ямало- Ненецкий авт. Округ	92 232	170,30	49 823	168,79	25 808	144,14
Тюменская область	49 168	90,78	25 304	85,73	16 460	91,93
Челябинская область	38 401	70,90	20 879	70,74	12 584	70,28

Закономерно влияние особенностей данной сферы на построение системы учетно-аналитического обеспечения и контрольных процедур с целью оптимизации операций учета доходов и расходов по видам деятельности [2, с. 47].

В условиях многоканального финансирования медицинских учреждений наблюдается недостаточная разработанность теоретических и практических аспектов бухгалтерского учета доходов и расходов, низкая действенность аудита эффективности использования бюджетных и внебюджетных средств.

Несмотря на то, что целью деятельности ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» не является извлечение прибыли, данное медицинское учреждение является активным субъектом с точки зрения экономической и финансовой деятельности.

Ведение хозяйственных операций осуществляется на основе сметного финансирования (при безвозмездности оказываемых услуг) и на основе принципов самоокупаемости (при возмездности оказания услуг).

Следует отметить, что в современных рыночных условиях все большее число учреждений здравоохранения переходит на коммерческий расчет, реализуя услуги и блага по ценам спроса, накапливая средства для развития организации. Именно поэтому считаем необходимым представить характеристику соотношения доходов и расходов ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» в разрезе видов финансирования (рисунок 1 и рисунок 2).

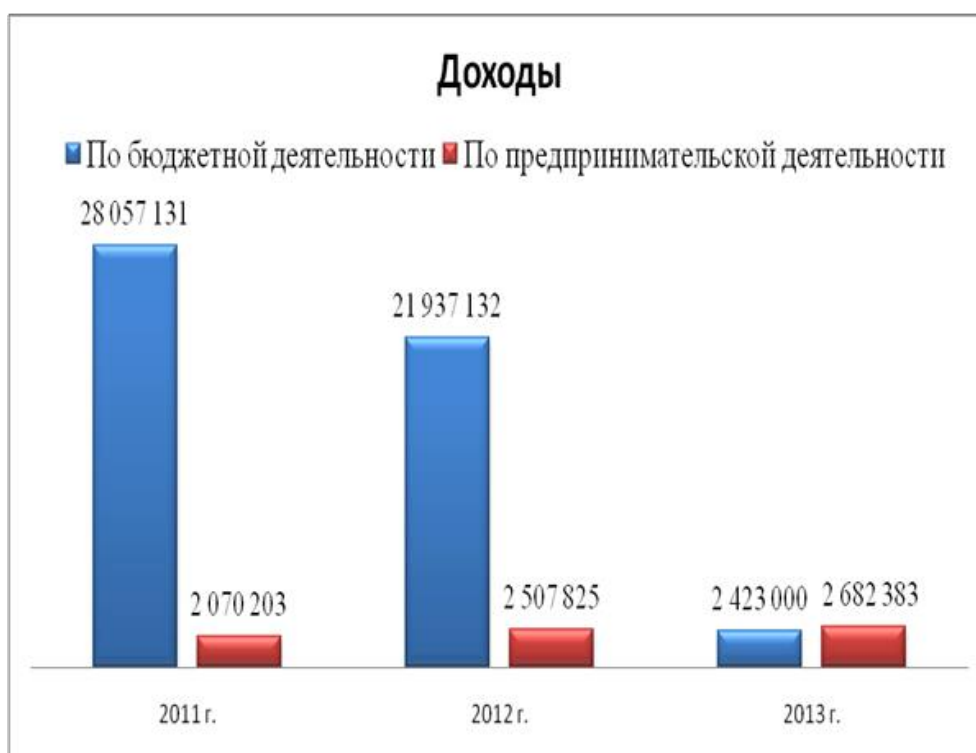


Рисунок 1. Соотношения доходов по видам деятельности

Для учреждений здравоохранения при рассмотрении экономической ситуации необходимо проанализировать три основных направления деятельности: профилактика, поддержание, лечение населения.



Рисунок 2. Соотношения расходов по видам деятельности

Классификация лечебно-профилактических учреждений проведенная в работе, позволила выявить отраслевые особенности, влияющие на организацию финансово-хозяйственной деятельности, учета и налогообложения (рисунок 3).

Исходя из источников финансирования, нами определена направленность экономической характеристики:

- во-первых, анализ формирования и использования бюджетного источника финансирования;
- во-вторых, анализ формирования и использования внебюджетного источника финансирования.

В этой связи необходимо отметить, что в 2013 году темп роста общей суммы финансирования к 2011 г. составил 159,15 %. Если считать данное соотношение среднего показателя, то можно заметить, что в 2013 году значительно увеличились расходы по статьям специализированной медицинской помощи.



Рисунок 3. Классификация лечебно-профилактических учреждений в здравоохранении

Из всех произведенных расходов оплата труда с начислениями составила в 2011 г. — 72,54 %; в 2012 г. — 71,78 %; в 2013 г. — 71,63 %. Расходы по статье «Приобретение услуг» составили в 2011 г. — 10,46 %; в 2012 г. — 11,42 %; в 2013 г. — 10,30 %. Расходы по статье «Прочие расходы» составили в 2011 г. — 3,95 %; в 2012 г. — 4,19 %; в 2013 г. — 2,11 %. Расходы по статье «Поступление нефинансовых активов» составили в 2011 г. — 13,05 %; в 2012 г. — 12,61 %; в 2013 г. — 15,95 %. Их рост с 2011 г. по 2013 г., в связи с приобретением служебного жилья.

Финансовые отношения, которые складываются у ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» с государством, определяются следующими суммами расходов из государственных источников. Так в 2013 г. расходы возросли по сравнению с 2012 г., 2011 г. Увеличение расходов на оплату труда с начислениями, произошло в результате повышения окладов, выплат стимулирующего характера. Значительный рост расходов по приобретению услуг вызван ростом цен на услуги связи, коммунальные услуги, транспортные услуги, повышением арендной платы за пользование имуществом и расходов по содержанию

имущества, прочих услуг. Кроме того в 2012 г. были проведены ремонтные работы и замена устаревшей и ветхой сантехники в помещении поликлиники.

Рыночная экономика обуславливает деятельность учреждений здравоохранения наравне с другими хозяйствующими субъектами, что позволяет формировать и расходовать денежные средства, рассматривая последнее как финансовые отношения данной организации с другими организациями и третьими лицами [2, с. 47].

Структура расходов из внебюджетных источников представлены в таблице 2.

В ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» расходы по статье «Оплата труда с начислениями» составляли в 2011 г. 25,46 %; в 2012 г. 31,67 %; в 2013 г. 52,13 %.

Таблица 2.

Расходы ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» по предпринимательской деятельности

Расходы	Источники финансирования по всем видам медицинской помощи - всего					
	2011 г.	В %	2012 г.	В %	2013 г.	В %
	Внебюджетные		Внебюджетные		Внебюджетные	
Итого кассовых расходов	1955617	100	2465198	100	2055652	100
1. Оплата труда с начислениями	497946	25,46	780654	31,67	1071632	52,13
из них: заработная плата	382132	-	598275	-	826678	-
прочие выплаты	-	-	1700	-	-	-
начисления на оплату труда	115814	-	180679	-	244961	-
2. Приобретение услуг	580566	29,69	846144	34,32	417565	20,31
3. Поступление нефинансовых активов	877105	44,85	811400	32,91	510197	24,82
4. Увеличение стоимости материальных запасов	565105	113,49	293185	11,89	182213	8,86

Объемы оказания и финансирования медицинской помощи ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» увеличились в 2012 г. по отношению к 2011 г., но в 2013 г. произошло снижение данных расходов в связи с реализацией программы «Диспансеризация».

Объемы оказания и финансирования медицинской помощи в условиях амбулаторно-поликлинических учреждениях составили в 2011 г. — 61,58 %; в 2012 г. — 61,15 %; в 2013 г. — 64,13 %, в условиях больничных учреждений эти расходы составили в 2012 г. — 2,07 %; в 2013 г. — 1,85 %. Заметим, что в условиях иных типов учреждения данные расходы составили в 2011 г. — 38,42 %; в 2012 г. — 36,78 %; в 2013 г. — 34,02 %.

Учитывая состав источников финансирования, можно выделить следующее:

Во-первых, бюджетные средства определяют сумму дохода от оказания медицинских услуг и выполнения работ;

Во-вторых, внебюджетные источники, получаемые в виде дохода от реализации услуг и работ, включаются в состав источников финансирования, включая спонсорские средства со стороны организации материального производства;

В-третьих, медицинские учреждения имеют право на получение банковских кредитов [3, с. 223].

Кроме того, медицинские учреждения могут иметь доходы от депозитов и ценных бумаг. Именно поэтому возникает вопрос оценки соотношения экстенсивности и интенсивности использования ресурсов ГБУ «Сафакулевской ЦРБ» (таблица 3).

Комплексная оценка использования всех ресурсов свидетельствует о преимущественно экстенсивном их использовании (113,74 процентов), а влияние интенсивности использования ресурсов на прирост объема услуг составляет (–13,74 процента).

Для гармоничного развития медицинского учреждения необходимо улучшать использование факторов интенсивного характера (производительность труда, фондоотдача активной части основных средств).

Таблица 3.

Характеристика соотношения экстенсивности и интенсивности использования ресурсов

Показатель	Коэффициенты влияния на прирост выручки от оказания услуг	
	экстенсивности использования ресурса (Кэкт.і*100)	интенсивности использования ресурса (100-Кэкт.і*100)
Численность рабочих, чел.	117,44	-17,44
Среднегодовая стоимость активной части производственных основных средств, тыс. руб.	148,39	-48,39
Материальные затраты, тыс. руб.	75,4	24,6
Показатели способа (экстенсивного и/или интенсивного) комплексного использования ресурсов	113,74	-13,74

В исследовании выполнен анализ степени влияния на объем отдельных факторов, связанных с использованием трудовых ресурсов ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» (таблица 4).

Таблица 4.

Анализ степени влияния на объем отдельных факторов

Показатель	Прошлый год	Отчетный год	Динамика показателя (в %)	Разница в процентах (+/-)	Расчет влияния фактора
Численность рабочих (N), чел.	241	236	97,92	-2,08	-51,276
Число отработанных человеко-дней (Чд), дн	59 045	56 876	96,33	-1,59	-39,197
Число отработанных человеко-часов (Чч), ч	425 124	409 507	96,33	0	0
Объем платных услуг, тыс. руб.	2465,198	2055,652	83,39	-12,94	-318,997

Численность рабочих в учреждении уменьшилась в 2013 г. по сравнению с 2012 г. и данное изменение является отрицательным, поскольку объем услуг сократился на 51, 276 %.

Объем платных услуг в результате потерь рабочего времени сократился на 1,59 процента.

В результате влияния вышеуказанных факторов объем платных медицинских услуг уменьшился в общей сложности на 409,546 тыс. руб. Данное изменение произошло за счет уменьшения числа отработанных человеко-дней 1,59 %, числа отработанных человеко-часов не изменилось. Резерв уменьшения объема платных услуг за счет лучшего использования трудовых ресурсов составляет — 318,997 руб.

ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» необходимо иметь целевую программу эффективного использования ресурсов, а учитывая, что объем оказания услуг уменьшился на 409,546 тыс. руб., нужна программа мобилизации всех резервов роста медицинских услуг, в результате формирования системы управленческого учета и управленческого анализа.

Необходимо отметить, что в этих условиях финансовое планирование будет осуществляться на принципах «сметного финансирования» доходов и расходов средств, получаемых из бюджетных и внебюджетных фондов.

Исходя из этого следует отметить, что порядок финансового планирования на принципах «сметного финансирования» распространяется на бюджетные и внебюджетные источники [1, с. 12].

Управленческий учет формирует устойчивую и результативную обратную связь всех структурных звеньев учреждения, позволяет своевременно определить тенденции развития процессов оказания медицинских услуг.

Данные управленческого учета связаны с оценкой возможностей внутренних факторов роста организации формируются в процессе контроля деятельности отдельных подразделений и исполнителей, что позволяет обосновать первоочередные направления развития медицинского учреждения, учитывая резервы роста услуг и эффективность отдельных проектов.

Смета доходов и расходов медицинских учреждений, использующих систему управленческого учета и анализа, будет отличаться от типовой на два дополнительных раздела, которые будут отражать связь и взаимоотношения с бюджетами, связь и взаимоотношения с экономическими субъектами по свободной предпринимательской деятельности. Все средства выделенные

из бюджета в финансовом плане отражаются в виде единой суммы, которой получены по единой целевой программе. Средства, получаемые из внебюджета могут быть в финансовом плане распределены исходя из потребностей медицинского учреждения по отдельным статьям.

В ходе исследования установлена необходимость гармонизации управленческого учета, управленческого анализа, контроля, бюджетирования и мониторинга в целях формирования системы эффективного управления организацией (рисунок 4).

Управление финансами медицинских учреждений нами рекомендуется построить по принципу «управление отклонениями» показателей фактических расходов от плановых. Это необходимо для принятия рациональных решений управленческого аппарата по выполнению целей и задачи ГБУ «Сафакулевской ЦРБ».

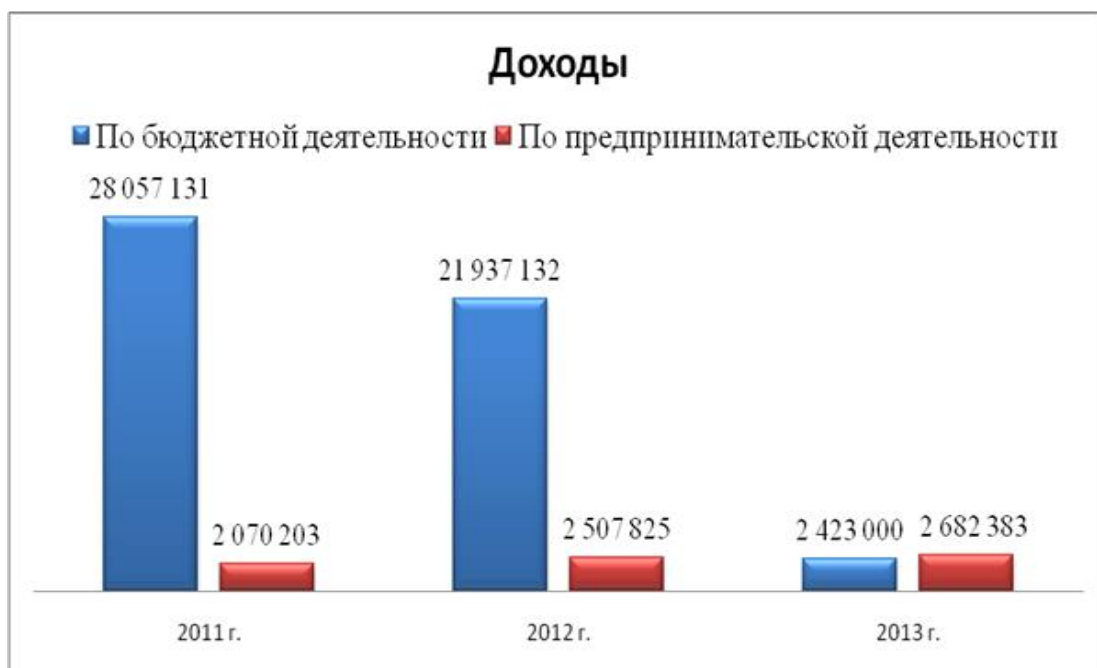


Рисунок 4. Система учетно-аналитического обеспечения управления медицинского учреждения

Таким образом определены возможности активизации предпринимательской деятельности ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» на основе достижения оптимального соотношения доходов и расходов предпринимательской деятельности. Процессный подход к организации управленческого учета

(бюджетная деятельность и предпринимательская деятельность) позволит в ГБУ «Сафакулевская ЦРБ» организовать управленческий учет по типу «Учет доходов и расходов в разрезе бизнес-процессов: предпринимательская деятельность и бюджетная деятельность».

В исследовании определены рекомендации совершенствования формирования и реализации трудовых затрат по данным определения источников оплаты труда, выявления порядка его формирования и выявление структуры оплаты труда, сравнительного анализа, средней заработной платы по категориям персонала.

Для успешного функционирования медицинских учреждений необходима точная информация о том, что все средства используются строго по целевому назначению и в назначенные сроки. Наибольшую значимость в системе финансового управления в этих условиях имеет вопрос технологии постановки финансового управления.

На современном этапе развития рыночных отношений, вносит определенное изменение в деятельность медицинских учреждений с точки зрения управления финансовой деятельностью, которая направлена на тщательную проверку доходов и затрат по бюджетной и внебюджетной классификации на принятие экономических, эффективных, результативных хозяйственных решений [2, с. 47].

Список литературы:

1. Бухтиярова Т.И., Якушев А.А. Концептуальная модель информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений малого и среднего бизнеса / Т.И. Бухтиярова, А.А. Якушев // Современные технологии управления. 2013. № 5 (29). С. 1—16.
2. Бухтиярова Т.И., Якушев А.А. Системный анализ в качестве необходимого условия выработки обоснованных управленческих решений сложных экономических систем / Т.И. Бухтиярова, А.А. Якушев // АПК: регионы России. 2013. № 2. С. 47.
3. Дубынина А.В. Основные экономические мотивы поведения государства / А.В. Дубынина // В сборнике: Организационно-экономический механизм управления инновационным развитием Башарина А.В., Райская Т.Ю. Челябинск, 2013 С. 221—225.

ВНЕДРЕНИЕ АУТСОРСИНГ-СТРАТЕГИИ В СТРУКТУРУ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Титаренко Сергей Евгеньевич

*студент Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Горина Вера Валерьевна

*студент Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Аникеева Наталья Васильевна

*научный руководитель, доц.
Волгоградского государственного технического университета,
РФ, г. Волгоград*

Непрерывный рост потребностей населения в товарах, приводит к ускоренному созданию и развитию логистических компаний. Так количество фирм занимающихся складской и транспортной логистикой увеличивается каждый год, из-за чего остро встает вопрос о повышении качества обслуживания потребителей и закреплении устойчивых позиций на конкурентном рынке. Аппаратом решения данной проблемы является внедрение аутсорсинга в структуру предприятия. Цель работы выявить основные положительные стороны данной концепции, сделать вывод о целесообразности предложенного варианта.

Обозначим основные проблемы, которые появляются на изначальном этапе создания логистической компании, занимающейся транспортной деятельностью:

- 1) Большие капиталовложения на приобретение подвижного состава;
- 2) Дорогостоящее содержание на предприятии отделов для инженерно-технических работников и зон обслуживания автотранспортной техники;
- 3) Расходы по второстепенным функциям компании;
- 4) Сложности в подборе квалифицированных работников.

Проведем анализ затрат предприятия с автопарком из 18 автомобилей марки Волжанин СитиРитм-12 с длиной маршрута 42 км по первым трем

проблемам перечисленным выше (таб. 1) [1]. В таблице представлены итоговые значения с учетом налогов, стоимости услуг аутсорсинговых компаний и т. д.

Таблица 1.

Затраты автотранспортного предприятия

№	Стратегия аутсорсинга			
	Не используется		Используется	
	Показатель	Значение показателя	Показатель	Значение показателя
1	Капитальные вложения на приобретение подвижного состава, млн. руб.	103,9	Затраты на аренду парка подвижного состава, млн. руб.	89,35
2	Годовой фонд оплаты труда специалистов для ремонта и обслуживания автотранспортной техники, млн. руб.	1,43	Затраты на использование услуг специализированных компаний по ремонту и обслуживанию автотранспортной техники, млн. руб.	1,34
3	Расходы по второстепенным функциям предприятия, млн. руб.	1,43	Расходы по второстепенным функциям предприятия, млн. руб.	1,16
Сумма затрат, млн. руб.		106,76	Сумма затрат, млн. руб.	91,85

Следовательно, внедрение стратегии аутсорсинга в структуру автотранспортного предприятия позволяет снизить затраты приблизительно на 14 %.

Рассмотрим проблему подбора квалифицированного персонала. Зачастую новые компании не уделяют набору персонала повышенного внимания, что приводит к их быстрому разорению. Так от непрофессиональной деятельности работников логистическая компания может понести дополнительные убытки в размере до 30 % от всех затрат [3]. Распространенные ошибки неквалифицированного персонала по организации перевозок грузов представлены на рис. 1.



Рисунок 1. Распространенные ошибки некавалифицированного персонала в логистической компании

Для решения данной проблемы актуально применять краткосрочную аутсорсинг-стратегию, то есть компетенции по подбору персонала передать сторонней организации до момента выполнения оговоренных функций, после их завершения которых осуществить обратный переход к самостоятельному исполнению бизнес процессов. Такой подход предотвращает возникновение дополнительных затрат предприятия.

Таким образом, внедрение стратегии аутсорсинга в структуру логистической компании, занимающейся транспортной деятельностью, позволяет снизить расходы на ряд статей затрат (табл. 1), а также исключить дополнительные затраты предприятия (рис. 1), тем самым повысив уровень качества обслуживания потребителей и закрепление на конкурентном рынке транспортных услуг.

Логистические компании, занимающиеся складской деятельностью, также несут убытки из-за ряда проблем, таких как:

1. Большие капиталовложения в строительство складских комплексов;
2. Сезонность спроса на большинство товаров (например, на строительные и отделочные материалы);
3. Нехватка места на уже имеющихся складах.

Рост спроса на товарную продукцию приводит к необходимости расширения предприятий, но охват расширяющегося рынка не возможен без образования новых зон хранения, не стоит упускать момент, что возведение складских комплексов является не только дорогостоящим проектом, но и в некоторых случаях нецелесообразным [2]. Для решения данной проблемы предлагается внедрение стратегии аутсорсинга, так компания перекладывает функции хранения готовой продукции на попечение аутсорсинговой фирмы по средствам аренды площадей (складов).

Еще одним аспектом целесообразности внедрения аутсорсинга является сезонность спроса. Например, на строительные материалы спрос не однороден по временам года (характерен для поясов с четкой сезонностью термических режимов), данная зависимость представлена на рисунке 2.

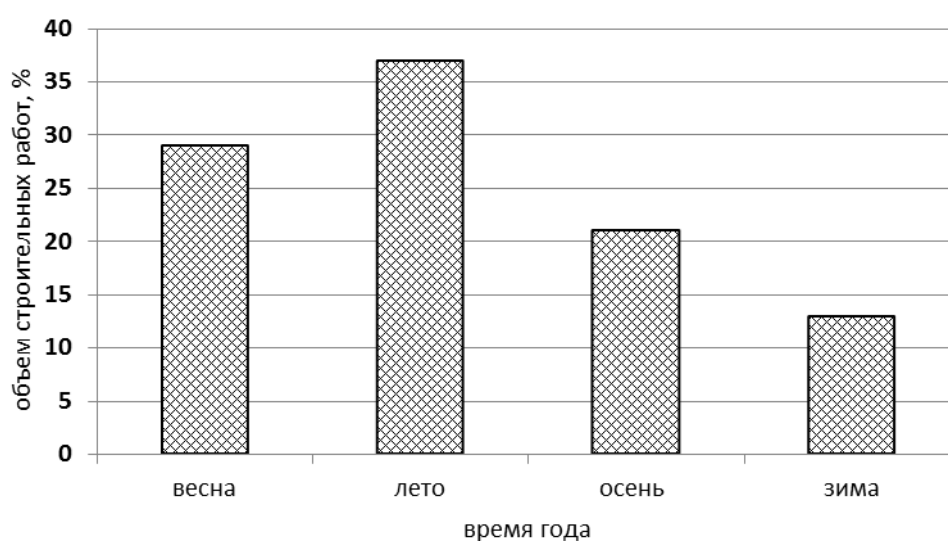


Рисунок 2. Потребность в строительных и отделочных материалах по временам года

Аутсорсинг позволяет арендовать недостающие помещения в условиях сезонного всплеска спроса, тем самым обеспечивая непрерывное функционирование предприятия и удовлетворение потребностей населения. Так же это является решением проблемы нехватки помещений под хранение продукции на уже имеющихся складах.

Таким образом, в работе выявлены основные проблемы складской и транспортной логистики, предложен вариант их решения по средствам внедрения стратегии аутсорсинга в структуру предприятий, обоснована целесообразность данного решения. Так аутсорсинг позволяет увеличить качество обслуживания потребителей и повысить конкурентоспособность компаний, как в транспортной, так и в складской деятельности. Полученные данные являются актуальными и для предприятий частично связанных с предоставлением логистических услуг.

Список литературы:

1. Аникеева Н.В. Потенциальные возможности использования аутсорсинга в логистике / Аникеева Н.В., Титаренко С.Е., Горина В.В. // Наука и современное общество: взаимодействие и развитие : матер. междунар. науч.-практ. конф. (г. Уфа, 15—16 дек. 2014 г.) / Научно-издательский центр «Ника». — Уфа, 2014. — С. 82—84.
2. Горина В.В. Анализ системы снабжения строительными и отделочными материалами распределительного склада предприятия оптово-розничной торговли (на примере керамической плитки) / Горина В.В., Ширяев С.А., Кащеев С.А. // Теоретические и практические вопросы науки XXI века: сб. ст. междунар. науч.-практ. конф. (г. Уфа, 28 нояб. 2014 г.). В 2 ч. Ч. 2 / Междунар. центр инновационных исследований «ОМЕГА САЙНС». — Уфа, 2014. — С. 30—32.
3. Титаренко С.Е. Использование аутсорсинга в условиях повышения эффективности деятельности автотранспортных предприятий (АТП) / Титаренко С.Е., Горина В.В. // Современные тенденции в образовании и науке: сб. науч. тр. по матер. междунар. науч.-практ. конф. (28 нояб. 2014 г.). В 14 ч. Ч. 9 / Минобрнауки РФ, Консалтинговая компания Юком. — Тамбов, 2014. — С. 138—139.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ УСЛУГИ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ В СЕЛЬСКИХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ, В УСЛОВИЯХ СЕВЕРА

Чаплыгина Юлия Владимировна

*магистрант 1 курса, Институт экономики и финансов, ФГБОУ ВПО СыктГУ,
РФ, Республика Коми, г. Сыктывкар*

Швецова Ирина Николаевна

*научный руководитель, канд. экон. наук, доц., зав. кафедрой финансового
менеджмента ФГБОУ ВПО СыктГУ,
РФ, Республика Коми, г. Сыктывкар*

В современных условиях на территории Российской Федерации, особенно в районах Крайнего Севера и местностях, приравненных к районам Крайнего Севера, существует множество коммерческих организаций, оказывающих услуги теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения в сельских населенных пунктах и подлежащих регулированию со стороны государства. Стоит отметить, что до 1 января 2011 года, согласно Федеральному закону № 261-ФЗ «Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса», понятие «Организация коммунального комплекса» представляло собой юридическое лицо, осуществляющее деятельность в сферах тепловодоснабжения, водоотведения и очистки сточных вод [3]. В результате внесения множества изменений в указанный Федеральный закон, начиная с 1 января 2013 года под «организацией коммунального комплекса» понимается юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие эксплуатацию объектов, используемых для утилизации, обезвреживания и дальнейшего захоронения твердых бытовых отходов [4]. При этом согласно Федеральным законам № 190-ФЗ «О теплоснабжении» [2] и № 416-ФЗ «О водоснабжении и водоотведении» [1], существует 3 типа организаций:

1. Теплоснабжающие и/или теплосетевые организации — организации, осуществляющие производство, транспортировку и реализацию тепловой энергии и/или теплоносителя потребителям;
2. Организации, осуществляющие холодное и/или горячее водоснабжение;

3. Организации, осуществляющие водоотведение и очистку сточных вод.

В указанной статье будет рассматриваться условная компания (далее Компания), включающая в себя все три типа организаций согласно нашей классификации, осуществляющая свою деятельность в сельских населенных пунктах в условиях Севера и подлежащая регулированию со стороны государства.

Деятельность компании в сельских населенных пунктах в условиях Севера является экономически нецелесообразной, что объясняется рядом объективных причин: низкая платежеспособность потребителей (население), что в свою очередь объясняется крайне низким уровнем дохода в сельских населенных пунктах; ограничение роста и установление тарифов регулирующими органами; значительная площадь территории при низкой плотности населения; значительный физический и моральный износ установленного оборудования, который объясняется тем, что в большинстве случаев собственниками указанного имущества являлись муниципальные власти; продолжительный период теплоснабжения, вызванный суровыми климатическими условиями. Наличие указанных объективных причин негативным образом сказывается на финансовом состоянии компании, что не позволяет осуществлять обширное и комплексное развитие организации.

Развитие компании осуществляется в форме капитальных вложений в производство с целью строительства новых мощностей или модернизации существующих. В настоящее время наиболее доступным источником финансирования капитальных вложений является прибыль, заложенная в тарифе. Для включения затрат на модернизацию или новое строительство в тарифный источник, необходимо сформировать инвестиционную программу по каждому виду деятельности (отдельно по теплоснабжению, водоснабжению и водоотведению). При формировании инвестиционных программ в сфере теплоснабжения необходимо руководствоваться Федеральным законом № 190-ФЗ «О теплоснабжении» [2] и Постановлениями Правительства Российской Федерации № 410 от 05.05.2014 г. [5] и № 1075 от 22.10.2012 г. [7].

Стоит отметить, что при формировании инвестиционной программы, существует 2 наиболее важных фактора, «сдерживающих» уровень финансовых потребностей, необходимых для реализации инвестиционной программы. Во-первых, согласно пункту 48 Постановления Правительства РФ № 1075 от 22.10.2012 г. расходы, относимые на прибыль после налогообложения, определяются в соответствии с Налоговым кодексом РФ и не могут превышать 7 % от суммы включаемых в необходимую валовую выручку (НВВ) расходов, связанных с производством и реализацией продукции (услуг) по регулируемым видам деятельности, и внереализационных расходов. При этом в расходы, относимые на прибыль после налогообложения, включают в себя расходы на капитальные вложения (инвестиции), что ограничивает финансовые потребности, необходимые на реализацию инвестиционной программы на уровне менее 7 % от суммы расходов, включаемых в НВВ [7]. Во-вторых, рост тарифа с учетом расходов на капитальные вложения не может быть выше уровня предельного роста тарифов, утверждаемого Федеральной Службой по тарифам.

В результате того, что по объективным причинам затраты на выработку и реализацию тепловой энергии могут быть выше утвержденного тарифа, (связано с тем, что платежеспособность потребителей в сельских населенных пунктах является крайне низкой), Правительство субъекта Российской Федерации может осуществлять финансирование компании посредством субсидирования выпадающих доходов. Таким образом, финансовое состояние организации в значительной мере зависит и от состояния бюджета субъекта Федерации. Учитывая состояние экономики России, конъюнктуру мировых рынков энергоносителей и курсы валют, можно сделать вывод, что в 2015—2016 гг. в связи с ростом дефицита бюджетов может быть значительно сокращено субсидирование компании, что приведет к сворачиванию инвестиционных программ компании и сокращению объемов капитальных вложений, необходимых для модернизации производственных мощностей.

Другими факторами, сдерживающими развитие компании, являются административные. К ним можно отнести необходимость согласования проекта инвестиционной программы с органами местного самоуправления, на территории которых будут осуществляться инвестиционные мероприятия [5]. Зачастую руководители администраций муниципальных районов и администраций сельских поселений отказывают в согласовании инвестиционных программ, что приводит к необходимости корректировки инвестиционной программы или полному отказу от ее реализации. Немаловажным является и тот факт, что согласно части II п. 6 Постановления Правительства РФ № 410 от 05.05.2014 г. в инвестиционную программу подлежат включению лишь те мероприятия, целесообразность реализации которых обоснована в схемах теплоснабжения соответствующих поселений и округов [5]. Стоит отметить, что согласно п. 3 статьи 29 Федерального закона № 190-ФЗ «О теплоснабжения», все схемы теплоснабжения должны быть утверждены в срок до 31.12.2011 г. [2], при этом по состоянию на 31.12.2014 г. схемы теплоснабжения утверждены не по всем населенным пунктам. Указанное противоречие свидетельствует о том, что в результате некомпетентности соответствующих органов, компании остаются без утвержденных инвестиционных программ, что приводит к дальнейшему росту физического износа и росту аварийности объектов теплоснабжения.

Согласно Федеральному закону № 190-ФЗ «О теплоснабжении» [2], а также Постановлению Правительства РФ № 307 от 16.04.2012 г. компания обязана исполнить заявку на подключение, поданную заявителем, находящимся в границах определенного схемой теплоснабжения радиуса эффективного теплоснабжения, в случаях наличия свободной мощности и пропускной способности тепловых сетей, а также наличия утвержденной инвестиционной программы, снимающей указанные ограничения. При наличии ограничений, а также отсутствии мероприятий в утвержденной инвестиционной программе, снимающих указанные ограничения, компания обязана разработать указанные мероприятия и включить их в существующую программу. Стоит отметить,

что указанные мероприятия также должны быть согласованы с органом местного самоуправления и включены в утвержденную схему теплоснабжения Постановлением администрации сельского поселения или Решением Совета депутатов сельского поселения [6]. Таким образом, в данном случае также наблюдается зависимость утверждения инвестиционной программы от наличия разработанной схемы теплоснабжения. Кроме того, согласно порядку подключения к системам теплоснабжения, для внесения в утвержденную инвестиционную программу мероприятий, необходимых для снятия технических ограничений подключения новых объектов, в регулирующий орган необходимо предоставить копию Постановления администрации сельского поселения о внесении изменений в утвержденную схему теплоснабжения. В данном случае наблюдается противоречие нормативно-правовых актов. Согласно нормативно-правовой документации по разработке схем теплоснабжения, внесения изменений в утвержденные схемы теплоснабжения допускается лишь 1 раз в год, при этом если в одном и том же населенном пункте с периодичностью в течение года будут поданы несколько заявок на подключение, то исполнение части заявок будет невозможно в связи с нарушением порядка подключения новых потребителей к тепловым сетям или порядка внесения изменений в утвержденные схемы теплоснабжения.

При осуществлении развития в сферах водоснабжения (холодного и горячего), а также водоотведения и очистки сточных вод наблюдается абсолютно аналогичная ситуация. Компания сталкивается с рядом проблем, как административных, финансовых, так и связанных с несовершенством нормативно-правовой базы. Стоит отметить, что качество воды, подаваемой компаниями конечным потребителям, должно соответствовать существующим СанПиН [8]. В случае несоответствия качества подаваемой воды указанным нормам и правилам, потребитель вправе обратиться в соответствующие органы и в дальнейшем осуществлять потребление воды без оплаты за пользование указанной услугой, до того момента, пока компания не устранит все замечания регулирующих органов.

В настоящее время в судах многих сельских населенных пунктов имеется множество исков к компаниям, связанных с предоставлением услуг водоснабжения несоответствующего качества. Для устранения предписаний надзорных органов и повышения качества воды в соответствии с СанПиН в большинстве случаев необходимо строительство новых или реконструкция существующих водоочистных станций. При этом стоит учитывать ограничения финансовых потребностей, необходимых на реализацию мероприятий по приведению качества воды к нормативному, связанные с 7-ми процентным уровнем ограничения расходов, относимых на прибыль после налогообложения. Кроме того, указанные финансовые потребности также ограничиваются уровнем предельного роста тарифов, утверждаемого Федеральной службой по тарифам. Таким образом, строительство новых и реконструкция существующих ВОС невозможно в результате отсутствия источников финансирования указанных мероприятий. При этом в настоящее время на реализацию Федеральной целевой программы «Чистая вода» выделены значительные бюджетные средства. Несмотря на это, уровень освоения полученных средств субъектами Федерации остается на крайне низком уровне, в свою очередь у компаний нет средств, необходимых для строительства действительно важных ВОС.

Таким образом, в настоящее время у регулируемых организаций, осуществляющих тепло-водоснабжение, водоотведение и очистку сточных вод имеется множество важных проблем, требующих скорейшего и комплексного решения силами регулируемых организаций, органами местного самоуправления и государства. Учитывая сложную экономическую ситуацию в стране, а также высокую вероятность наступления кризиса необходима всесторонняя поддержка указанных компаний с целью поддержания их способности оказания жизненно важных услуг для населения и юридических лиц.

Список литературы:

1. О водоснабжении и водоотведении — [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 7 дек. 2011 г. № 416-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 23 нояб. 2011 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 29 нояб. 2011 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О теплоснабжении — [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 27 июля 2010 г. № 190-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 9 июля 2010 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 14 июля 2010 г. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса — [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 30 дек. 2004 г. № 210-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 дек. 2004 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 24 дек. 2004 г. (с изм. и доп., внесенными Фед. законами от 25.12.2008 № 281-ФЗ, от 27.07.2010 № 191-ФЗ). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Об основах регулирования тарифов организаций коммунального комплекса — [Электронный ресурс]: федер. закон Рос. Федерации от 30 дек. 2004 г. № 210-ФЗ: принят Гос. Думой Федер. Собр. Рос. Федерации 22 дек. 2004 г.: одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 24 дек. 2004 г. (с изм. и доп., внесенными Фед. законом от 30.12.2012 № 289-ФЗ). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. О порядке согласования и утверждения инвестиционных программ организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения, а также требований к составу и содержанию таких программ (за исключением таких программ, утверждаемых в соответствии с законодательством Российской Федерации об электроэнергетике) — [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ от 05.05.2014 г. № 410. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
6. О порядке подключения к системам теплоснабжения и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации — [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ от 16.04.2012 г. № 307. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О ценообразовании в сфере теплоснабжения — [Электронный ресурс]: постановление правительства РФ от 22.10.2012 г. № 1075. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. О введении в действие санитарных правил — [Электронный ресурс]: постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 26.09.2001 г. № 24. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**МОЛОДЕЖНЫЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ:
ОБЩЕСТВЕННЫЕ
И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

*Электронный сборник статей по материалам XX студенческой
международной заочной научно-практической конференции*

№ 1 (20)
Январь 2015 г.

В авторской редакции

Издательство «МЦНО»
127106, г. Москва, Гостиничный проезд, д. 6, корп. 2, офис 213

E-mail: mail@nauchforum.ru

