САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ АКАДЕМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
АЛТАЙСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ НАУЧНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
«СИБИРСКИЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА»

ОБЩЕСТВО. ЭКОНОМИКА. КУЛЬТУРА:
актуальные проблемы, практика решения

VI Международная научно-практическая конференция
(28 марта 2016 г.)

Сборник научных статей

Часть 2

Барнаул
2016

УДК 3(08)+33(08)+008(08)
ББК 60я43+65я43+71я43
О-28

О-28 Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения: сборник научных статей. В 2-х ч. Ч. 2 / VI Международная научно-практическая конференция (28 марта 2016 г.). Барнаул: Издательство Санкт-Петербургского академического университета, 2016. - 120 с.

ISBN 978-5-94047-107-3

В издании опубликованы материалы научно-исследовательских работ аспирантов, магистрантов, студентов, представленных на VI Международной научно-практической конференции, на которой были рассмотрены актуальные проблемы экономики, управления, права, культуры, науки и образования в современных условиях; представлены результаты научно-исследовательских работ аспирантов, магистрантов, студентов.

УДК 3(08)+33(08)+008(08)
ББК 60я43+65я43+71я43

ISBN 978-5-94047-107-3

© ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский академический университет», 2016
© Алтайский институт экономики, 2016

Л.Н. Аксёнова
Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия
Научный руководитель: Семилет Т.А., д-р филос.наук, профессор

РОЛЬ АГЕНТСТВА СОЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ЖИЗНИ БАРНАУЛА И КРАЯ

Я сотрудничаю с Алтайским отделением Агентства социальной информации, специализирующимся на освещении гражданских инициатив.

Миссия Агентства социальной информации – вносить вклад в устойчивое развитие общества, гармонизацию общественных отношений, содействуя росту доверия между разными секторами, организациями и людьми. Агентство социальной информации создает благоприятную среду для ведения общественного диалога, развития гражданской активности и взаимной ответственности. Оно стремится к тому, чтобы коммуникации между некоммерческими организациями, средствами массовой информации, органами власти и бизнесом носили конструктивный характер и приводили к согласию и взаимопониманию, которые необходимы для совместного решения социальных проблем. Исходя из этого, на протяжении нескольких лет АСИ последовательно развивает ключевые направления деятельности:

1. выпускает новости и аналитические материалы, размещаемые на ключевом ресурсе asi.org.ru и доступные в формате ежедневной и еженедельной рассылки;
2. участвует в профессиональной дискуссии по вопросам развития социальной журналистики в партнерстве с кафедрой периодической печати факультета журналистики МГУ им. М.В. Ломоносова;
3. помогает некоммерческим организациям и средствам массовой коммуникации налаживать прямые контакты друг с другом.

В большинстве регионов России Агентство социальной информации имеет свои отделения и собственных корреспондентов, занимающихся социальной журналистикой на местах. С 1997 года С.Ю. Канарёвым организовано Алтайское отделение агентства, которое расположено в Барнауле [4].

Алтайское отделение готовит новости о важнейших социальных событиях Барнаула и Алтайского края, о действиях органов власти, бизнеса, общественных организаций, активных граждан в социальной сфере. Информационные материалы агентства распространяются среди СМИ, органов государственного управления, общественных организаций в Барнауле и Алтайском крае.

На территории нашего края зарегистрировано 2249 некоммерческих организаций, в том числе 1248 общественных объединений. Среди них: благотворительных − 37; ветеранов – 60; женских – 10; по вопросам здравоохранения – 20; инвалидов – 64; спортивных – 273; национально-культурных – 49; в сфере экологии – 17; профессиональных союзов – 214; правозащитных − 51; по вопросам социальной защиты – 124; творческих союзов – 16; по поддержке науки, культуры, образования – 43; детских и молодёжных – 60; региональных отделений политических партий − 57. Создать им платформу для коммуникации, обнародовать и широко распространить предлагаемые ими социальные проекты, инициативы, организовать площадку для дискуссии по важным социальным проблемам – наша задача.

Материалы АСИ-Алтай цитируются различными источниками, и зачастую служат информационными поводами для материалов других СМИ. Например, в августе на портале агентства вышла заметка об инициативе молодого предпринимателя, который бесплатно устраивает для горожан пешие прогулки за город. После её публикации, в

течение недели материалы по этой теме выпустили сразу несколько крупных изданий (в том числе «Алтайская правда», «Политсибру» и др.)

Таким образом Алтайское отделение АСИ оказывает существенную поддержку алтайским некоммерческим организациям и инициативным гражданам, а также способствует росту социальной активности жителей края и города Барнаула, в частности.

Краевое отделение Агентства социальной информации подчиняется единым нормам новостных текстов агентства. Основные их характерные черты:

1) отсутствие авторской позиции,
2) отсутствие «художественности» в тексте, стремление к деловому стилю речи, но без штампов, присущих официальной речи,
3) оперативность информации, новость должна выходить в день события,
4) ставка на освещение деятельности некоммерческих организаций,
5) ограниченный объем сообщений: новость – не более 1000 знаков,
6) строгая точность в названиях организаций и объединений.

Вид моей деятельности в агентстве – это социальная журналистика, журналистская деятельность, направленная на решение социальных проблем. Социальные проблемы были присуще обществу всегда. Но сам термин «социальная проблема» появился в западноевропейском обществе в начале XIX века. Причем первоначально это словосочетание использовалось для обозначения одной конкретной проблемы — неравномерного распределения богатства.

В наше время социальные проблемы − это вопросы и ситуации, которые, прямо или косвенно влияют на человека и, с точки зрения всего или значительного числа членов сообщества, являются достаточно серьёзными проблемами, требующие коллективных усилий по их преодолению.

Особое внимание к общественным проблемам возникло в начале 2000-х годов, когда накопилось огромное количество нерешенных социальных вопросов и необходимо было вносить какие-то изменения в человеческий капитал страны.

М.А. Бережная, в диссертации «Проблематика социальной сферы в телевизионной журналистике: актуализация позитивного» напоминает, что к этому переходному времени в обществе был, с одной стороны, накоплен значительный опыт выживания в отсутствие стабильной государственной поддержки, а с другой – оказалось востребованным взаимодействие конструктивных сил общества и власти. После развала Советского Союза начали появляться социальные, благотворительные и некоммерческие организации. Для освещения их деятельности и решения проблем необходимо было вмешательство СМИ, в частности − развитие социальной журналистики [1].

К предметам социальной журналистики можно отнести информацию о состоянии всего общества или отдельных его групп (национальных, возрастных, профессиональных и так далее) о взаимодействии различных общностей людей, об изменениях в этих взаимодействиях, а также отдельную человеческую личность и ее проблемы.

Главная задача социальной журналистики, по мнению исследователя Т.И Фроловой, − поддержание стабильности и устойчивости социальных отношений [2].

Можно согласиться с автором, что осуществлению этой задачи способствуют следующие действия:

1) помощь одному человеку в конкретной ситуации, рассказывание о прецеденте решения проблемной ситуации и стремления к выработке алгоритма решения той или иной проблемы;

2) открытие новых тем и проблемы для обсуждения, отслеживание изменений, их оценивание, освоение новых жизненные реалий, стимулирование творческой жизненную активности и в особенности индивидуальной инициативы;

3) создание возможности для выражения новых взглядов и оценок в рамках традиционных ситуаций, недопущение замалчивания или невнимания к трудным ситуациям, объяснение сути перемен;

4) выдача полной информации о состоянии социальной сферы, вырабатывание общей позицию по назревшим проблемам, подвержение общественной экспертизе всех законопроектов;

5) поддержание равновесия интересов, снятие социальную напряженности;

6) нравственная оценка событий, поступков, высказываний, моральная поддержка людей и помощь в преодолении чувства одиночества и безысходности, рассказывание об опыте других людей, напоминание, что всегда есть возможность помочь другому, что нужно всегда ставить идеи гуманизма и добра выше ситуативных интересов отдельных групп.

Основные принципы деятельности социальной журналистики – это гуманизм, справедливость, гармонизация общественных, групповых и личных интересов, эмпатия, привлекательность, доверие, дифференцированный подход, преемственность, непрерывность, компетентность, посредничество.

Именно такими принципами руководствуется Агентство социальной информации – ведущая экспертная организация российского некоммерческого сектора и профессиональное информационное агентство, специализирующееся на освещении гражданских инициатив [4].

Список использованной литературы

1. Бережная М. А. «Проблематика социальной сферы в телевизионной журналистике: актуализация позитивного дискурса» дис, … доктора филологических наук: 10.01.2010. СПб, 2009 // http://www.dslib.net/zhurnalistika/problematika-socialnoj-sfery-v-televizionnoj-zhurnalistike - aktualizacija.html
2. Фролова Т. И. "Социальная журналистика и ее роль в .... и ее роль в общественном диалоге / Т. И. Фролова. — Пульс. — М, 2003. — 44 с
3. Агентство Социальной Информации (федеральный сайт) https://www.asi.org.ru/
4. Агентство Социальной Информации (сайт Алтайского отделения) https://www.asi.org.ru/ regions/altajskij-kraj/

Е.А. Акусок
Алтайский государственный колледж, Барнаул, Россия
Научный руководитель: Колчина А.Ю., преподаватель

МЕДИЦИНСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ПЛАТНЫМ?

Состояние здоровья населения - весьма точный индикатор социально - экономического развития страны в целом. В России в последнее десятилетие постоянно фиксируют отрицательные значения по таким важнейшим показателям, как уровень рождаемости, обеспеченность медицинской помощью, продолжительность жизни и т.д.

Несмотря на вроде бы улучшающуюся жизнь и постоянный приток иммигрантов, ежегодно мы теряем более двух миллионов человек, из которых 600 тысяч - граждане трудоспособного возраста. А рождается менее одного миллиона.

У государства значительно сократились возможности для бесплатной медицинской помощи населению.

Данная проблема все еще остается слабо изученной, публикаций на данную тему слишком мало, недостаточно внимания ей уделяется и в СМИ, хотя существующие публикации выражают озабоченность данной проблемой и даже предлагают варианты ее решения, очевидно, этого недостаточно для привлечения внимания властей и побуждения их к действию.

1. Без доступности тех же самых прививок, вакцин и прочего, наше общество начнет вымирать, не имущие не смогут оплатить себе лечения таких заболеваний как туберкулез спид и прочего, далее будут эпидемии.

2. Бесплатная медицина поможет в развитии и рождении детей.

Платные услуги имеют более расширенный спектр нежели бесплатные поликлиники и это не плохо.

Платные врачи – бизнесмены, как это не прискорбно звучит. Им нужно за аренду платить, за инструменты, расходы на зарплату работникам и налоги. Это далеко не полный список. Так что они, найдя у вас одну болячку и назначив лечение, без промедления отыщут еще несколько сопутствующих заболеваний. Так что они, найдя у вас одну болячку и назначив лечение, без промедления отыщут еще несколько сопутствующих заболеваний. Причем, назначая лекарственные препараты, врачи в платных клиниках не просто рекомендуют покупать таблетки или проходить лечебные процедуры у них в учреждении, а настаивают на этом, попросту заставляют. К сожалению, большинство населения нашей необъятной страны склонны верить таким людям и вынуждены доверять им свое здоровье.

В конце концов, бывшие пациенты платных клиник становятся клиентами обыкновенных районных поликлиник. Они сами приходят на прием к простому врачу, работающему за одну зарплату и вовсе не заинтересованному каждый день видеть своего пациента: он просто назначает лекарство, которое реально помогает больному человеку, ведь пациент приобретает его в легальной аптеке, после чего наступает выздоровление.

Гражданин заплатит взнос в фонд Обязательного Медицинского Страхования. Учредитель возьмет кредит, организует клинику. Наберет персонал, закупит оборудование. Пациент придет в клинику, получит качественное лечение, поставит свою электронную подпись в подтверждение получения услуги. Согласно этой подписи, клиника получит деньги из фонда ОМС. Оплатит кредит, зарплату, закупит оборудование, повысит квалификацию своих специалистов, выплатит прибыль Учредителю, который взял кредит — и так далее.

Так вот, при социализме имел право на существование первый способ, а при капитализме должен быть только второй! Т.е. бесплатного медицинского обслуживания при капитализме быть не может. В крайнем случае, оно должно быть оплачено государством за счет субсидирования отдельных граждан, а не отрасли в целом.

С постепенной приватизацией государственных медучреждений. Платные медучреждения отвечают всем капиталистическим законам, и ими не надо управлять на государственном уровне: повышать качество обслуживания, следить за профессиональным уровнем подготовки медперсонала, обновлением оборудования и т.д. Потому что в капиталистической среде выживает сильнейший. Потому что пациент будет платить деньги только тому, кто может его вылечить. Произойдет естественный отбор. И не нужна будет полемика, как нам улучшить медицинское обслуживание населения.

Если каждый гражданин будет ежемесячно оплачивать ОМС в количестве 500 рублей, то годовой фонд ОМС составит 840 миллиардов рублей (140 млн чел * 500 руб.

* 12 мес. = 840 млрд). А в бюджете на 2015 год для Министерства здравоохранения выделено аж «целых» 197 миллиардов, что меньше в 4,26 раза!

Но для реализации этой реформы Госдума должна принять основополагающие законы:

1. ФЗ «Об обязательном медицинском страховании граждан».
2. ФЗ «О фонде обязательного медицинского страхования граждан».

Также государство обязано отрегулировать взаимоотношения:

1. Между предпринимателями и органами местного самоуправления:
1.1. В вопросах организации платных клиник,
1.2. Требований к платным клиникам.
2. Между пациентами и руководством клиник:
2.1. По минимальному перечню предоставляемых услуг,
2.2. По способам подтверждения оказанной врачебной помощи.

При переходе на платное медобслуживание государство обязано:

Обеспечить контроль соответствия клиник нормам и правилам, предъявляемым к таковым.

Идея капитализации социальных потребностей граждан РФ не нова. Причина в том, что при капитализме украсть получится только один раз. А бесплатную медицину можно обворовывать хоть каждый день. Чиновники в белых халатах пилят государственные деньги и в Москве и на местах. Так, чтобы щепки не летели. Причем, это касается всех остальных отраслей тоже. ВПК, науки, образования. Можете себе представить, чтобы в платной школе половина занятий была за деньги, а половина — бесплатная? Или учебники выдают, а тетради покупаем?

При капитализме все должно быть за деньги. А государство должно управлять этим процессом с помощью налогов и субсидий.

Список использованной литературы

1. Акопян А.С. - «Организационно правовые формы медицинских организаций и платные медицинские услуги в государственных учреждениях здравоохранения» - Экономика здравоохранения, 2004г.- №5-6
2. Алексеев М.М. - «Медицина и деньги».-http://rylov.ru/medic_moneys, 2008г.
3. Абрамов Ю.А. - «Здоровье - ДВ»,- http://zdv.su/n4504.html?polls;7, 2009г.
4. Бюджетная система Р.Ф.: Учеб. / Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублёвской. М.: Юрайт, 1999г.
5. Н.И. Вишняков, В.Е. Букин. - «О роли ДМС в охране здоровья работающего населения» - Экономика здравоохранения - №9 - 2004г.

А.И. Батирова
Барнаульский филиал Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Барнаул, Россия
Научный руководитель: Жердева О.Н., канд.филол.наук, доцент

РАЗВИТИЕ НОВЫХ ФОРМ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ

Event в переводе с английского языка – событие. Event-туризм – это вид туризма, поездки при котором приурочены к каким-либо событиям. События могут относиться к сфере культуры, спорта, бизнеса. Событийный туризм стал областью серьезных научных исследований сравнительно недавно. Несмотря на то, что эта разновидность отдыха существует с древнейших времен, в особую отрасль туриндустрии она трансформировалась в послевоенные годы, а популярность стала приобретать в 1970-х

гг. Именно в это время стали очевидны потенциальные возможности разнообразных событий для развития экономики, общества, культуры, международных отношений. Сегодня не только столичные города, но и небольшие деревни стремятся заявить о себе на мировом туристическом рынке.

Event-туризм активно развивается и в Алтайском крае. По данным новостного сайта amic, с 2009 по 2015 годы количество туристических топосов в Алтайском крае, где можно ознакомиться с сельским бытом, традициями местной культуры, попробовать натуральные продукты и самому принять участие в их создании, увеличилось с 10 до 175 [3]. Основная задача управления Алтайского края по туризму, курортному делу, межрегиональным и международным отношениям и туристического бизнеса, которые работают сегодня в «одной связке» – демонстрация туристско-рекреационного потенциала Алтайского края, привлечение инвестиций и дополнительного потока туристов. Развитие туризма в Алтайском крае губернатор А.Б. Карлин назвал одним из приоритетных направлений развития региона [5].

Стало традицией открывать туристический сезон на Алтае праздником «Цветение маральника» (с 30 апреля по 1 мая). В 2015году праздник «Цветение маральника» проходил уже в третий раз. Место его проведения – туркомплекс «Сибирское подворье», Смоленского района и турбаза «Бирюзовая Катунь», Алтайского района. Организатором мероприятия является администрация Алтайского края. Цель проведения праздника – формирование позитивного имиджа Алтайского края, как благоприятного для туризма региона России. Задумка организаторов праздника – показать уникальную природу нашего региона и заявить, что алтайский маральник так же прекрасен, как и японская сакура. Цветение кустарника длится около недели, местность, где цветёт маральник, похожа на сиреневый ковёр, посыпанный снегом. Для гостей праздника готовятся интересные мероприятия: экскурсии к местам цветения маральника, участие в конно-спортивном празднике, знакомство с творчеством фольклорных коллективов Алтая, участие в работе выставки пантовой продукции, продукции из алтайского мёда. Туристы могут посетить известные алтайские достопримечательности: Тавдинские пещеры, реку Катунь, памятник Н.К. Рериху.

Одной из набирающих популярность на Алтае форм туризма является сельский туризм. В 2015 году в Чарышском районе Алтайского края появилась туристическая рыбацкая деревня**.** Об этом на Международном молодежном управленческом форуме «Алтай. Точки Роста» сообщила инициатор проекта, эксперт по сельскому туризму Лариса Пастухова [4]. Рыбацкая деревня – это тематический туристический объект, посетители которого смогут узнать об истории и традициях рыболовства в Чарышском районе конца XIX – начала XX в. В рыбацкой деревне открыт дом-музей рыбака. В доме царит обстановка того времени, сделана выставка и проводятся тематические экскурсии, мастер-классы, соревнования и слёты рыбаков. На территории рыбацкой деревни также есть старинная лодка – ее изготовили специалисты, руководствуясь архивными документами и фотографиями, хранящимися в местном музее. В будущем на базе музея планируется открыть детскую школу рыбака. Организаторы проекта отмечают, что Чарышский район имеет богатые рыбацкие традиции. В реке Чарыш водятся таймень и хариус**.** Как пояснила Лариса Пастухова, раньше это место называли «уловское», т.е. богатое рыбой. Методика ловли в Чарышском районе очень сильно отличается от других мест – от Республики Алтай, Монголии. Эту рыбалку называют "рыбалкой для интеллектуалов": «прежде чем поймать рыбу, нужно понять, чего она хочет». Кроме того, «в Чарышском районе никогда не ловили рыбу запрещенными методами». На реализацию проекта рыбацкой деревни потребовалось

около 2 млн. рублей. Один миллион инициаторы получили по краевому гранту на развитие сельского туризма, остальные средства вложили спонсоры [4].

Еще одна динамично развивающаяся форма туризма в Алтайском крае **Фест-туризм**. «Фест» – с немецкого значит «праздник». С 2012 года в июне в селе Новотырышкино Смоленского района проходит фестиваль пива и безалкогольных напитков – праздник пива. В большом разнообразии на этом празднике местные производители представляют не только пиво и лимонады, но и витаминизированные коктейли, минеральные воды, квас, сбитень, медовуху, соки, нектары, вино, травяные чаи, бальзамы и другие вкусные и полезные продукты. Можно попробовать очень необычные напитки, например, в 2015 году были представлены - медовый ликер, вино из голубики и вино из черники. Рецепты данных напитков были разработаны Бийским технологическим институтом. На площадке фестиваля проводятся дегустации, специалисты предприятий с удовольствием рассказывают участникам и гостям о тонкостях приготовленной ими продукции. Важной составляющей подобных мероприятий является воспитание культуры потребления напитков.

Уже девять лет в Барнауле проводится фестиваль «Дни алтайского сыра**».** В этом году в фестивале приняли участие более 20 предприятий Алтайского края. А.Б Карлин в своей приветственной речи к участникам и гостям фестиваля сообщил, что, начиная с 2005 года производство сыра в Алтайском крае увеличилось почти в два раза: с 45 до 71 тыс. тонн [7]. Фестиваль сыра насыщен разнообразными программами: мастер-классы по копчению сыра, приготовлению пиццы и других блюд с добавлением алтайского сыра. Помимо традиционных конкурсов и розыгрышей от ведущих производителей, здесь организуется отдельное шоу для детей. "Школа юного сыродела".

Любопытным событием последних месяцев явилось создание алтайскими сыроделами нового сорта сыра «Алтарелла». Это своеобразный ответ алтайских сыроделов на западные санкции. Алтарелла является аналогом импортного итальянского сыра моцареллы. Этот новый сорт разработан специалистами Сибирского научно-исследовательского института сыроделия. О запуске Алтареллы в производство сообщила на международном биотехнологическом симпозиуме Bio-Asia-Altai-2015 научный сотрудник института Дарья Усатюк. На сайте научно-исследовательского института сообщается, что сыр Алтарелла удивит покупателя не только своей консистенцией, но и необычной формой в русском стиле – бараночки, лепешки, калачика, кренделька, сердечка, косички, соломки, снопика, рулета и так далее»[7].

Совсем недавно в Алтайском крае появился новый для региона вид туризма - фольклорный туризм. В Солонешенском районе ежегодно проводится краевой фольклорный фестиваль Троицкие гуляния, который собирает гостей из многих уголков Алтайского края, России и из-за границы. В селе Солонешном есть краеведческий музей, экспозиции которого рассказывают об истории района. В селе Топольное организован дом-музей «Русская горница», где можно познакомиться с жизнью и бытом первых поселенцев района кержаков-староверов, музей истории старообрядчества в селе Сибирячиха, где представлена история и культура жителей района.

– Event-туризм является перспективным видом туризма. Ряд экспертов полагает, что в недалеком будущем число участников событийных туров превысит число участников традиционных экскурсионных туров.

– Ежегодно поток туристов в Алтайский край увеличивается. В 2014 году край посетили 1 млн. 620 тыс. человек, это на 100 тыс. больше, чем в 2013 году. В 2016 году,

по данным новостной ленты amic.ru в Алтайском крае ожидается увеличение туристического потока на 15-20%

– В крае накоплен богатый этнофольклорный материал. Развитие таких видов туризма, как фольклорный туризм, способствует сохранению и укреплению национальных традиций, нравов, обычаев.

– Такие мероприятия, как «Фесты», праздники, на которых представлена традиционная алтайская продукция, способствуют, привлечению внимания отечественного и зарубежного потребителя к алтайским товарам и таким образом развитию межрегиональных и международных связей.

Список использованной литературы

1. Информационное агентство «Тургенус» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.tourgenius.ru/resttypes/sobytiinyi-turizm/
2. Информационное агентство «Алтай-Фест» 2015» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://sptur22.ru/napravleniya/sobtur/item/altajfest-2015.html
3. Информационное агентство «Амител» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.amic.ru/news/307904/
4. Информационное агентство «Алтай-информ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://алтай-информ.рф/rajony-altajskogo-kraya/soloneshenskij-rajon.html
5. Информационный сайт управления Алтайского края по туризму, курортному делу, межрегиональным и международным отношениям [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://alttur22.ru/turizm1/kalendar_sobytij/sobytijnyj_turizm1/prazdnik_cvetenie_maral_nika/
6. Информационное агентство «Алтапресс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://altapress.ru/story/164298
7. Информационный сайт «Аграрные новости Сибири» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://agrosib-news.ru/news/novosti-sibiri/6042-Altarella-motsarella-novoe-slovo-altaiskikh-syrovarov

К.С. Баутина

Северо-Восточный государственный университет, Магадан, Россия

Научный руководитель: Пастюк О.В., канд.пед.наук, доцент

ПРИНЦИПЫ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОГО ДЕТСКОГО САДА

Несмотря на то, что за рубежом менеджмент, как наука, стал развиваться в конце XIX – начале XX веков, в России первые шаги в области менеджмента были сделаны еще в 60-е годы XIX века. Однако в период с 1917 года до перестройки, когда в стране существовал авторитарный стиль управления, менеджмент не только не развивался, но эта дисциплина даже не была включена в учебные планы вузов.

И лишь в конце XX века, когда в России произошла экономическая и политическая перестройка общества, менеджмент вновь стал востребованном.

Итак, менеджмент (от англ. management – управление) – это все человеческие возможности, используемые лидерами для достижения стратегических и тактических целей конкретной организации посредством планирования, организации, лидерства, координации и контроля над организационными ресурсами [1, с.15].

Однако данное определение термина «менеджмент» касается всех отраслей жизнедеятельности современного человека. Вместе с тем, менеджмент дошкольной образовательной организации имеет определённые особенности. Следовательно,

менеджмент детского сада – это система принципов, методов, организационных форм и приёмов управления, направленная на повышение эффективности образовательного процесса [1,с.16]. В контексте предложенного определения следует отметить, что любой воспитатель, по сути, является менеджером образовательного процесса (как субъект управления им), а руководитель детского сада — менеджером образовательного процесса в целом.

Необходимо обратить внимание и на то, что в дошкольной организации нужно руководить не только людьми, но и научно-исследовательской, инновационной, кадровой деятельностью, а также моделированием образовательного процесса.

Рассмотрим более подробно принципы кадрового менеджмента современного детского сада.

По мнению Е.Н.Суетенкова и Н.И.Пасько [2,с.21] принципы менеджмента – это общие устойчивые правила сознательной деятельности людей по управлению общественным производством, базирующиеся на действии объективных законов. Они определяют требования к системе, структуре и организации процесса управления и выступают, как закономерности формирования управленческих отношений.

Основные принципы управления были разработаны ещё в начале XX века Анри Файолем. Со временем, разработанные им принципы, претерпели изменения, т.к. одни из них перестали рассматриваться, как принципы, наименование других изменилось, появились и новые принципы управления.

Анализ литературы по проблеме исследования показал, что в советский период времени при социалистическом управлении народным хозяйством, использовались следующие принципы управления:

- единство политического и хозяйственного руководства;
- принцип демократического централизма;
- сочетание отраслевого и территориального управления;
- плановое ведение хозяйства;
- материальное и моральное стимулирование труда и др.

Принципы менеджмента детского сада – это основные правила и нормы деятельности в области управления дошкольной образовательной организацией, её кадровыми ресурсами и кадровым потенциалом.

Принципы кадрового менеджмента современного детского сада:

-*принцип оптимального сочетания централизации и децентрализации управления.* Имеется в виду то, что стратегические управленческие решения принимаются централизовано, а вот оперативное управление осуществляется децентрализовано. Децентрализация ДОО – это передача или делегирование полномочий и ответственности за решение ключевых вопросов на нижних уровнях управления детским садом;

-*принцип единоначалия и коллегиальности.* Этот принцип тесно перекликается с предыдущим, так как единоначалие включает в себя предоставление менеджеру права решать ряд вопросов, которые входят в его компетенцию, при персональной ответственности за порученный участок работы. Заведующий детским садом должен сам определить соотношение единоначалия и коллегиальности, учитывая особенности своего коллектива и преобладающие методы руководства;

-*принцип научной обоснованности.* В данном случае имеется в виду использование научности в процессе управления. Для этого руководителю необходимо быть в центре научных исследований в области дошкольного образования, образовательного менеджмента, маркетинга и т.д.;

- *принцип плановости*, который заключается в установлении равномерных пропорций развития организации. Руководство дошкольной организации должно уметь ставить чёткие, а главное – реальные задачи, пусть даже на длительную перспективу и поэтапно (т.е. планово) их выполнять. Каждая задача включает в себя план решения экономических и социальных задач для их реализации в ближайшем или отдаленном будущем;

-*принцип мотивации.* Данный принцип очень важен, т.к. без соответствующей мотивации управление коллективом невозможно;

-*принцип демократизация управления.* Данный принцип предусматривает участие всех членов коллектива в управлении дошкольной организацией, в формировании равноправных отношениях между руководителем и сотрудниками;

-*принцип единства распорядительства* – получение распоряжения от одного руководителя и подчинение одному руководителю.

Нами были рассмотрены лишь самые основные принципы кадрового менеджмента, которые актуальны именно для дошкольной образовательной организации. Реализуя эти принципы, руководитель должен научиться принимать самостоятельные управленческие решения и доводить их выполнение до предполагаемого результата.

Список использованной литературы

1.Пастюк О.В. Менеджмент в дошкольной организации России: миф или реальность?//Детский сад от А до Я.-2014.-№1.-С.14-28.

2. Суетенков Е.Н., Пасько Н.И..Основы менеджмента.-М.:ФОРУМ: ИНФРА-М, 2005.-240 с.

О. Вердух

Луцкий национальный технический университет, Луцк, Украина

Научный руководитель: Дорош В.Ю., канд..экон.наук, доцент

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Исследовано, что теоретические основы инвестирования формировались по мере развития, углубления, трансформации экономических отношений, а также роста практической актуальности данной сферы деятельности, что привело к тому, что в экономической литературе возникло много оттенков в суждениях, определениях, которые отражают историческое понимание, раскрытие определенной стороны этого сложного и многогранного явления.

Головною передумовою забезпечення соціально-економічного розвитку України, підвищення конкурентоспроможності та поліпшення фінансового стану суб’єктів вітчизняної економіки, посилення їх конкурентної позиції на внутрішніх та зовнішніх ринках є активізація інвестиційної діяльності, заснована на пошуку привабливих напрямів та об’єктів ефективного вкладення наявних вільних ресурсів [1]. Важливої ролі набуває проблема формування інвестиційного іміджу України, тобто, створення привабливого інвестиційного клімату. Інвестиції та інвестиційна діяльність завжди знаходились в центрі уваги економічної науки. В першу чергу це пояснюється тим, що інвестиції є джерелом розвитку економіки, а інвестиційна діяльність впливає на

фундаментальні основи господарської діяльності, економічні і соціальні перетворення та розвиток суспільства в цілому.

Так, теоретичні основи інвестування формувалися в міру розвитку, поглиблення, трансформації економічних відносин, а також зростання практичної актуальності даної сфери діяльності, що призвело до того, що в економічній літературі виникло багато відтінків у судженнях, визначеннях, які віддзеркалюють історичне розуміння, розкриття певної сторони цього складного та багатогранного явища. Відтак, на сучасному етапі економічного розвитку суттєво зростає роль і місце саме інвестиційної діяльності, що є однією з видів господарської діяльності суб'єктів та найважливішою формою реалізації їх економічних інтересів за допомогою якої забезпечується практичне здійснення інвестицій [2, с. 86].

Проаналізувавши та взявши за основу теоретичні погляди сутності інвестицій, доводимо що дане поняття інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання національного продукту, і складають фундаментальну основу суспільного відтворення. Динамізм інвестицій надає їм якості процесу, тимчасової тривалості та передбачає здійснення ряду перетворень, а саме: ресурси (цінності) – вкладення (витрати) – доход (ефект). Практичні кроки з реалізації інвестицій і являють собою власне інвестиційну діяльність, дослідження економічної суті якої ми проводимо.

В економічній літературі поняття «інвестиційної діяльності» трактується наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування суті економічної категорії «інвестиційна діяльність»

Автор	Трактування поняття «інвестиційна діяльність»
Н. О. Татаренко, А. М. Поручник	Послідовна, цілеспрямована діяльність, що полягає у капіталізації об'єктів власності, у формуванні та використанні інвестиційних ресурсів, регулюванні процесів інвестування і міжнародного руху інвестицій та інвестиційних товарів, створенні відповідного інвестиційного клімату і має за мету одержання прибутку чи певного соціального ефекту [3, с. 8].
Б.М. Щукін	Процес організації інвестування в реально існуючих у країні умовах господарювання. Тобто в процесі інвестування визначається модель поведінки інвестора щодо нарощування свого капіталу [4, с. 13].
В.Г. Федоренко	Комплекс дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти з метою отримати прибуток [5, с. 13].
А.П. Дука	Цілеспрямовано здійснюваний процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за обраними параметрами інвестиційної програми або портфеля та забезпечення ефективності їх реалізації 6, с. 63].
Н.В. Ковтун	Сукупність заходів та послідовних практичних дій з боку суб'єктів інвестування, які пов'язані з реалізацією інвестиційних намірів з метою отримання доходу [7, с. 26].
С.О. Погасій	Процес пошуку необхідних інвестиційних ресурсів, вибору ефективних об'єктів (інструментів) інвестування, формування збалансованої за вибраними параметрами інвестиційної програми (інвестиційного портфеля) і забезпечення її реалізації [8, с. 8].

Таким чином, не варто досить вузько підходити до характеристики інвестиційної діяльності тільки з позиції інвестування, оскільки інвестування – це лише одна форма прояву інвестиційної діяльності, це реалізація інвестиційних ресурсів. І хоча без інвестування інвестиційна діяльність неможлива, усе ж обмежувати ним сутність інвестиційної діяльності неправомірно. Тому можна говорити про інвестиційну діяльність у широкому й вузькому значеннях слова. У широкому значенні слова – це

комплексна діяльність, починаючи від мобілізації інвестиційних ресурсів і закінчуючи одержанням ефекту, а у вузькому – це власне інвестування [9].

Отже, на нашу думку, під інвестиційною діяльністю слід розуміти відповідним чином організовану діяльність, що здійснюється в реально існуючих у країні умовах господарювання, сутність якої полягає у цілеспрямованому процесі знаходження необхідної кількості інвестиційних ресурсів, виборі відповідних об'єктів чи інструментів для їх вкладання, розробці і впровадженні поетапної інвестиційної програми чи стратегії та забезпеченні ефективної її реалізації з метою отримання прибутку чи іншого позитивного результату.

Список використаної літератури

1. Игошкин Н.В. «Инвестиции. Организация управления и финансирования»: учебник для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. / Н.В. Игошкин. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2010. – 542 с.
2. Бережна І.Ю. Поняття та роль інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу на сучасному етапі економічного розвитку // Наук. вісник ЧДІЕУ. – №1 (9). – 2011. – С. 86 – 92.
3. Татаренко Н.О., Поручник А.М. Теорї інвестицій: Навч. посібн. - К: КНЕУ, 2000. - 160 с.
4. Щукін Б.М. Інвестування: Курс лекцій / Б.М. Щукін. – К.: МАУП, 2004. – 216 с. 19 с
5. Федоренко В.Г. Інвестознавство: [Текст] Підручник- 3-тє вид., допов. / В.Г. Федоренко – К.: МАУП , 2004, 480 с.
6. Дука, А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування. [Текст] : навч. посіб. / А.П.Дука. – К.: Каравела, 2007. – 424 с.
7. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності : співвідношення основних понять та категорій [Текст] / Н. Ковтун // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – № 101. – 2008. – С. 25-29.
8. Погасій С.О. Інвестиційний менеджмент (в прикладах і завданнях): Навч. посібник / С.О. Погасій, О.В. Познякова, Ю.В. Краснокутська. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 337 с.
9. Пічугіна Т.С. Інвестиційна діяльність підприємства: сутність та зміст управління / Т.С. Пічугіна, Л.Д. Забродоцька. – Електронний ресурс. – Режим доступу: file:///C:/Users/My/Downloads/esprstp_2013_2(1)__23.pdf.

Ю.А. Вишневская

Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Смоленск, Россия

Научный руководитель: Щербакова С.А., канд.геогр.наук, доцент

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА

Общество мгновенно развивается и руководителю необходимо искать новые современные способы управления персоналом для дальнейшей эффективной деятельности. В ходе формирования менеджмента на предприятиях индустрии гостеприимства определилась такая деятельность, как управление человеческими ресурсами.

Управление человеческими ресурсами на предприятиях индустрии гостеприимства представляет собой современную комплексную систему целенаправленных мероприятий кадрового менеджмента по организации и осуществлению скоординированного трудового процесса специалистов и персонала отелей, а также других предприятий, связанных с сервисным обслуживанием, которая направлена на обеспечение условий для оптимального функционирования этих предприятий, имея в

виду их коммерческую и техническую эксплуатацию в процессе предоставления гостиничных и иных услуг.

Трудовой процесс в рамках управления человеческими ресурсами на предприятиях индустрии гостеприимства, в целом, ориентирован на создание стабильного, сплоченного, ответственного и высокопроизводительного коллектива специалистов и персонала, способного обеспечить, в частности, безукоризненный сервис, прибывающим в отель гостям, эффективную коммерческую и техническую эксплуатацию гостиницы, а также адекватно регулирующего на быстро меняющуюся конъюнктуру рыночных условий функционирования отеля во внешней среде [4, с.45].

Под общей концепцией управления персоналом предприятия индустрии гостеприимства понимается система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение содержания, сущности целей, методов, принципов, задачи критериев управления трудовыми ресурсами, а также выработку определенных организационно-практических аспектов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования предприятия туристского комплекса. На сегодняшний день также можно отметить, что в центре внимания современных взглядов на общую концепцию управления персоналом предприятия индустрии гостеприимства - всё возрастающая роль личности работника.

Подбор и управление персоналом на предприятиях индустрии гостеприимства составляет ключевой элемент кадрового менеджмента, как функция системы управления трудовыми ресурсами. В кадровом менеджменте найм персонала предприятия индустрии гостеприимства состоит из двух последовательных взаимосвязанных этапов, где первый этап – привлечение персонала на предприятие индустрии гостеприимства, а второй этап – отбор персонала.

На первом этапе качество набора персонала характеризует примерную оценку нанимаемых работников. На втором этапе, современный кадровый менеджмент в концептуальном и, отчасти, в практическом плане предлагает несколько возможных моделей подбора персонала на предприятие индустрии гостеприимства, которые могут быть использованы в кадровой технологии отдельного отеля или гостинично-туристского комплекса. Это опора на собственные кадры, набор кадров всех уровней за пределами предприятий индустрии гостеприимства или сочетание кадрового ядра постоянных работников, а также временно привлекаемого персонала для работы на предприятиях индустрии гостеприимства [2, с.78].

Кадровое планирование выступает в качестве части системы управления персоналом, которая отслеживает изменения в его структуре.

Процесс кадрового планирования, например, применительно к каждой конкретной гостинице включает анализ деловых, личных и профессиональных качеств действующего персонала в отеле, оценку ожидаемых изменений в предложении кадров на рынке труда в планируемый период времени, а также прогноз спроса на кадры в гостинице в планируемом периоде.

Современный западный гостиничный менеджмент отмечает ряд принципов, на которых базируется кадровое планирование. Наиболее важными являются [3, с.67]:

1. Участие максимального числа представителей топ-менеджмента гостиницы в работе по кадровому планированию, в целях детального изучения потребности в кадрах необходимой профессиональной компетенции.

2. Непрерывность. Она обусловлена характером хозяйственной деятельности гостиничного предприятия и тем обстоятельством, что сам персонал отеля находится в постоянном движении. Планирование персонала в этой связи рассматривается

современным гостиничным менеджментом не как единичный акт, а как постоянный процесс.

3. Преемственность кадрового планирования требует, чтобы все действующие планы разрабатывались с учетом того, что они будут основой составления будущих, и одновременно базировались на результатах выполнения прошлых планов.

4. Гибкость кадрового планирования, что предполагает возможность изменять принятые кадровые решения в соответствии с изменяющимися обстоятельствами.

5. Утверждение планов посредством их координации и интеграции, их вызываемое единством и взаимосвязанностью отдельных частей гостиничного комплекса.

6. Соответствие требованиям трудового законодательства.

7. Учет экономических и социальных результатов принимаемых кадровых решений.

Нельзя не отметить особенности психологической подготовки сотрудников сферы гостеприимства, они, в основном, связаны с изучением сущности и выработкой практических навыков управления стрессом. Целью управления стрессом со стороны специалистов и персонала предприятия индустрии гостеприимства является максимальное снижение его эмоционально-психологического воздействия и перевод его в некую продуктивную форму, позволяющую разрядить возникшую неконфликтную ситуацию в процессе технологического обслуживания или при межличностном общении с гостями.

Под профессиональным стрессом в наиболее общей форме понимается внутреннее отрицательное эмоционально-психологическое состояние работника на предприятии индустрии гостеприимства, возникающее как ответная реакция на неблагоприятное воздействие в словесной форме, оказанное со стороны непосредственного руководителя или гостя, недовольных качеством предоставляемых услуг.

Со стороны психологов предлагается следующее комплексное управление стрессом:

- На каждом шаге цепной реакции, вызванной стрессовым моментом, можно устранить лишь часть возникших негативных последствий;
- Установление барьера только в одном месте позволяет лишь отчасти ослабить происходящие процессы, каждый из барьеров способен погасить лишь часть отрицательного импульса;
- Обучение отдельным способам борьбы со стрессом оказывает некоторую полезность;
- Совокупное управление стрессом предусматривает вмешательство на всех фазах модели стресса и методы противодействия ему на каждом этапе;
- Устранение стресса полностью не только невозможно, но и нежелательно. Совокупный подход по борьбе со стрессом не ставит такой задачи, а дает представление о природе позитивного стресса;
- Управление стрессом предполагает использование определенных психологических приемов [1, с. 55].

Мотивация, как процесс побуждения персонала предприятия индустрии гостеприимства к работе по выполнению возложенных функциональных обязанностей и взаимодействию между собой, тесно связан с формированием потребностей и способностей. Современный международный гостиничный менеджмент, например, исходит из эмпирического соотношения мотивов и типов поведения работников отелей, который получен на основе определенных экспертных оценок. В теоретической плоскости можно говорить о профессиональной, личной, скрытой и неосознанной мотивации работников предприятия индустрии гостеприимства, вместе с этим, с учетом

ментальности, существенная часть людей вообще немотивирована на работу. Тем не менее, мотивируя персонал гостиницы в российских условиях, необходимо опираться на учет особенностей национального характера, заложенных в ментальности людей. Трудности мотивации персонала гостиницы на этом пути усугубляются тем, что национальные особенности русского национального характера должны определенным образом вписываться в мировые стандарты обслуживания.

Список использованной литературы

1. Гринберг Дж. Управление стрессом. СПб.: Питер, 2002.
2. Райли М. Управление персоналом в гостеприимстве. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
3. Торрингтон Д., Холл Л., Тэйлор С. Управление человеческими ресурсами. М.: Дело и Сервис, 2004.
4. Травин В. В. Развитие управленческого потенциала. М.: Дело, 2005.

Н.С. Вопилова

Алтайский государственный аграрный университет, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Глотова Н.И., канд.экон.наук, доцент

ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АПК

Агропромышленный комплекс (АПК) – это стабильность экономики государства и продовольственной безопасности страны. Сотрудничество государства, банков и товаропроизводителей благотворно влияет на развитие сельского хозяйства.

Аграрные кризисы тесно взаимосвязаны с политическими и общеэкономическими кризисами и их характер осложняется особенностями воспроизводственного цикла в сельском хозяйстве.

В настоящее время в системе государственного регулирования сельского хозяйства первостепенным является импортозамещение, т.е. замещение импортных товаров товарами, произведенными отечественными производителями внутри страны. В условиях сложившегося на сегодняшний день геополитического кризиса проблема импортозамещения становится очень остро.

Государство уже приняло комплекс мер, направленных на поддержку отечественных производителей продовольствия, обозначены новые направления финансовой поддержки:

- стимулирование развития промышленного комплекса в сфере АПК;
- субсидирование процентной ставки по кредитам на развитие растениеводства и животноводства и компенсация прямых затрат;
- гранты фермерам и т.д.

При распределении погектарных субсидий были упрощены условия предоставления поддержки: ограничения в виде достижения минимального уровня заработной платы по отрасли и отсутствия задолженности в бюджет и внебюджетные фонды были сняты, что в условиях жестких бюджетных ограничений стало беспрецедентной мерой.. Введена новая мера поддержки в виде грантов на развитие материально-технической базы сельхозкооперативов, которая позволяет субсидировать до 60 процентов понесенных затрат [1].

В стадии проработки находятся вопросы повышения доступности для сельхозтоваропроизводителей инвестиционных ресурсов, тарифного регулирования.

Меры по импортозамещению в сельском хозяйстве, которые правительство приняло в последние полтора года, позволили сохранить и даже повысить темпы роста в аграрном секторе.

Благодаря принятым мерам в 2015 году показатели агропромышленного комплекса демонстрировали уверенный рост: был собран хороший урожай зерна – более 104 млн т. Улучшилась ситуация в животноводстве в целом. Увеличилось производство мяса и птицы. Всё это показывает, что аграрный сектор находится на подъёме. Сельское хозяйство добилось значительных успехов с точки зрения продовольственной безопасности в последние годы. По итогам прошлого года страна обеспечивает себя не только зерном, но и картофелем, сахаром, растительным маслом, а также мясом и мясопродуктам.

Индекс производства продукции сельского хозяйства составил 103,0% к уровню 2014 года, пищевой продукции – 102,0% [2].

Также факторами роста АПК в 2015 году стали:

– эффективная реализация антикризисных мер (оперативное доведение ресурсов по коротким кредитам «под сев», компенсация процентной ставки по кредитам, увеличение субсидируемой доли закупки сельхозтехники);

– эмбарго на поставки продовольственной продукции из ряда стран Западной Европы и Северной Америки;

– благоприятные погодные условия;

– эффект от выхода на проектную мощность инвестиционных проектов, реализованных в 2012-2014 годах.

Результаты проведенного анализа показали, что, несмотря на тяжелую ситуацию в экономике, бюджетное финансирование агропромышленного комплекса РФ в 2016 году остается прежним. В бюджете на 2016 год расходы на госпрограмму развития АПК РФ составляют 237 миллиардов рублей.

На наш взгляд, в сегодняшней ситуации сельское хозяйство уже является катализатором развития экономики, так как удовлетворяет спрос населения и заменяет импортные продукты. Надеемся, что удачное импортозамещение постепенно приведет к ориентации сельского хозяйства и АПК в целом на экспорт.

Список использованной литературы

1. Распоряжение Правительства РФ от 02.10.2014 N 1948-р «Об утверждении плана мероприятий («дорожной карты») по содействию импортозамещению в сельскомхозяйстве на 2 014-2015 годы» http://www.consultant.ru/document/
2. В.Лагутин «Санкции и АПК: хроника текущих событий» // Ценовик. 2015г. №2 С. 8-10.

Н.Е. Гаврилова
Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия
Научный руководитель: Дробышева Л.И., канд.филос.наук, профессор

ЭТИКЕТ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

На протяжении длительного времени между людьми устанавливались определённые взаимоотношения, благодаря чему сформировались нормы нравственности. Несоблюдение этих норм может стать причиной отсутствия политических, экономических, культурных отношений, ибо они невозможны без присутствия этикета. Если не налагать на себя определённые ограничения, то это может

привести к разрыву деловых связей и обернуться потерей рынков сбыта. Несомненно, эта тема актуальна в наши дни, так как мировые экономические связи обязывают деловых людей знать правила хорошего тона и уметь общаться с представителями других стран соответствующим образом. Ведь, бизнес делается не только на экономической основе, но и этической. Как недопустимо нарушать общепринятые правила предпринимательства в коммерции, так и недопустимо нарушать правила этикета в деловом общении. Именно следование правилам этикета в деловом общении является залогом успеха в бизнесе. Иначе можно сказать, что соблюдение этих правил - один из необходимых элементов профессионализма.

Целью работы является анализ содержания этикета в деловом общении.

Задачи: выявить сущность понятия этикета в деловом общении; изучить основные требования этикета в деловом общении.

Предполагается рассмотреть этикет в деловом общении только как непосредственную контактную устную форму. Письменная форма не анализируется.

Эти проблемы исследовались такими учеными как Бажанова Е., Вергилес Э.В., Рубин Ю. Б., Кузнецова И.Н. и другими.

Этикет в деловом общении - важнейшая сторона морали профессионального поведения делового человека, предпринимателя. Знание его — необходимое профессиональное качество, которое надо приобретать и постоянно совершенствовать.

Это установленный порядок поведения. Этикет, принимаемый как культура поведения, правила хорошего тона, социально одобряемые манеры, предписывает нормы поведения на работе, на деловых встречах и т.д.

Этикет в деловом общении наследует обычаи практически всех народов от седой древности до наших дней. Народы каждой страны вносят в этикет свои поправки и дополнения, обусловленные общественным строем страны, национальными традициями и обычаями.

Нормы этикета в деловом общении, в отличие от норм морали являются условными, они носят как бы характер неписаного соглашения о том, что в поведении людей является общепринятым, а что нет. Каждый культурный человек должен не только знать и соблюдать основные нормы этикета, но и понимать необходимость определенных правил и взаимоотношений. Манеры во многом отражают внутреннюю культуру человека, его нравственные и интеллектуальные качества. Умение правильно вести себя в обществе имеет очень большое значение: оно облегчает установление контактов, способствует достижению взаимопонимания, создает хорошие, устойчивые взаимоотношения.

Этикет в деловом общении регламентирует поведение людей на официальных мероприятиях различного рода - приемах, церемониях, переговорах.

Итак, этикет в деловом общении - это очень большая и важная часть общечеловеческой культуры, нравственности, морали, выработанной на протяжении многих веков жизни всеми народами в соответствии с их представлениями о добре, справедливости, человечности - в области моральной культуры и о красоте, порядке, благоустройстве, бытовой целесообразности - в области культуры материальной.

Этикет в деловом общении охватывает различные аспекты от того, как нужно правильно одеваться до умения вести телефонные переговоры.

Роль одежды в деловом общении очень значительна. Не зря народная пословица гласит: «Встречают по одежке, а провожают по уму». Иногда именно от этого зависит исход деловой встречи или переговоров. Так, удивление и возмущение всех присутствующих на приеме у королевы Великобритании вызвал наряд посла Украины –

Наталья Галибаренко, которая явилась в Букингемский дворец в ярко-синем жакете и платье с обилием ярких цветов.

У мужчин белые и однотонные рубашки – свидетельство вкуса и авторитета; хороши также пастельные тона.

Наиболее распространенный костюм – темно-синий или темно- серый в тонкую полоску. Для каждого дня не рекомендуется черный костюм.

В целом мужчина должен выглядеть солидным и уверенным в себе, деловым и привлекательным, внушающим доверие, не без претензий на изящество и элегантность.

Для женщин предпочтительным является деловое платье или костюм – серое в мелкую полоску (рукав длинный). Желательно, чтобы ткань была однотонной или с разными вариантами полосок и клеток.

В деловой обстановке надевают, как правило, туфли - лодочки темного цвета с каблуками не более 4 сантиметров. Обязательны чулки натурального цвета.

Деловая женщина не должна позволять индустрии мод целиком определять выбор своей одежды и позволять своему социальному происхождению влиять на манеру одеваться.

Что касается аксессуаров, то само это слово подразумевает нечто второстепенное. При использовании аксессуаров необходимо чувство меры. В деловой обстановке женщина носит не более двух предметов, а у мужчин чем меньше украшений, тем лучше.

В деловом этикете умение вести беседу является одним из слагаемых успеха. Это чрезвычайно полезный и удобный механизм, регулирующий деловое общение.

В деловом разговоре необходимо уметь дать ответ на любой вопрос, но с соблюдением меры. Простой вопрос: «Как дела?». В деловом общении он часто задается для того, чтобы приветствовать человека, и только невоспитанный человек начнет серьезно отвечать, как в действительности у него обстоят дела. Но нечего не ответить на подобные вопросы тоже считается невежливым. Деловой этикет предписывает примерно такой ответ: «Спасибо, все нормально».

К важнейшим правилам делового этикета относится и уместное использование форм обращения «Ты - Вы». Деловой этикет рекомендует в официальной обстановке даже с хорошо знакомым человеком использовать «Вы»- обращение.

Деловой этикет предполагает знание и использование фраз, приятных для собеседника. Это речевые знаки поглаживания и расположения.

В деловом общении используются психологические приемы, которые позволяют вызвать положительную оценку деятельности и деловых качеств собеседника. К числу таких приемов относится комплимент. Вовремя и искренне сказанный комплимент улучшает самочувствие, воодушевляет, придает уверенность. Комплимент может выражать одобрение, подчеркивать вкус в одежде, внешности, оценивать ум делового партнера.

Значительную часть в деловом общении занимают деловые беседы.

Все деловые беседы, как правило, состоят из трех частей: вступления, основной части и заключения.

Вступление - важная часть, так как помогает расположить к себе собеседника. По времени оно обычно занимает 10-15% всей беседы;

Основная часть – сама беседа, занимает 60-65% времени. В этой части происходит обмен информацией с собеседником, общие соглашения, решения, разрешение спорных вопросов;

Заключение – 20-30% всей беседы. В это время формулируются выводы, заключаются контракты, договариваются о следующей встрече и прощаются.

Деловые беседы необходимо проводить за час – полтора. Если же время будут затягиваться, значит, беседа плохо подготовлена.

Деловой этикет предписывает соблюдение при переговорах правил поведения страны — партнера по бизнесу. Какие бы ни были традиции, правила поведения, — их необходимо выполнять, если, конечно, человек хочет добиться успеха. Нередко их следует соблюдать даже в том случае, если они не по душе.

Существует немало примеров особенностей правил поведения бизнесменов различных стран. Если, например, американцы, подчеркивая свое расположение, дружески хлопают по плечу и охотно принимают такой же жест, то, похлопав по плечу японца или попытавшись дружески обнять китайца или вьетнамца, можно сорвать сделку.

В общем, при беседе нужно избегать речевых штампов, использовать артистизм, четко формулировать цель, быть готовым к ответам на различные вопросы, уметь выделять важные моменты и слушать собеседника.

Также, в деловом этикете необходимо умение вести телефонные переговоры. Разговор по телефону - это искусство, которым должен обладать деловой человек.

При отсутствии визуального контакта особое внимание обращается на интонацию (по ней можно определить в каком настроении находится собеседник); шумовой фон (передаст состояние рабочей обстановки собеседника); по тому как быстро человек снял трубку, можно судить о том, насколько он занят и до какой степени заинтересован, чтобы ему звонили. Телефонный разговор зачастую становится началом деловых отношений.

Телефон служит эффективным средством передачи информации служебного значения при невозможности личных встреч. Секретарь выступает в роли связного между должностными лицами одного или нескольких учреждений, от имени или по поручению должностного лица передавая устные распоряжения, информируя и получая справки, соединяя абонентов, обеспечивая вызов руководству, принимая сообщения. Поэтому они должны быть предельно вежливыми, информацию следует передавать кратко, отвечать на вопросы полно, чтобы не вызвать потока новых вопросов.

В этикете делового общения можно выделить четыре основных правила:

1. Первое правило - не говорить лишнего.

Любой сотрудник обязан хранить секреты своей организации, это правило касается всех дел фирмы или учреждения.

2. Второе правило этикета в бизнесе - думать не только о себе, но и о других.

Стремиться всегда терпеливо выслушивать собеседника, нужно уважать чужое мнение и понимать его.

3. Третье правило – одеваться, как принято.

Главное - одеваться соответственно окружению на службе.

4. Четвертое правило – говорить и писать правильно.

Умение человека грамотно говорить влияет в целом на его образ. От умения общаться часто зависят шансы заключить тот или иной контракт. Деловому человеку, для того чтобы преуспеть, надо знать не только сферу своей профессиональной деятельности, но и овладеть искусством риторики, то есть мастерством красноречия. Очень важно следить и за дикцией - произношением и интонацией. Никогда в деловом общении нельзя употреблять жаргонных слов и оскорбительных выражений.

Таким образом, овладение навыками делового общения особенно необходимо будущим деловым людям: менеджерам, экономистам, юристам и другим. Это не просто, как кажется, но и не сложно. Эти навыки в будущем могут сыграть важную роль при заключении сделки или подписании контракта.

Этикет в деловом общении — важнейшая сторона морали профессионального поведения делового человека, предпринимателя. Знание его — необходимое профессиональное качество, которое надо приобретать и постоянно совершенствовать.

Список использованной литературы

1. Бажанова Е. Деловой этикет. Почему нужно вести себя так, а не иначе.- М.: АСТ, 2009. 226 с.
2. Вергилес Э.В. Ведение деловых переговоров.- М.: Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права, 2003. 26 с.
3. Кузнецова И.Н. Деловой этикет.- М.: Юнити, 2005. 431 с.
4. Кузнецова И. Н. Деловой этикет от "А" до "Я". / И. Н. Кузнецова.- М., 2006.- 344 с.
5. Рубин Ю. Б. Основы бизнеса.- М.: Маркет ДС, 2009.320 с.
6. Правила делового этикета. Этикет деловых отношений. Этика делового общения. [Электронный ресурс]: Южный куст.URL: http://www.koryazhma.ru/articles/etiket/work.asp (дата обращения: 08.10.2015).
7. Психология и этика делового общения. [Электронный ресурс]: Синтон. URL: http://www.syntone.ru/library/books/content/2367.html?current_book_pag (дата обращения: 08.10.2015).

Т.Б. Горобец

Северо-Восточный государственный университет, Магадан, Россия

Научный руководитель: Пастюк О.В., канд.пед.наук, доцент

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЫ

Анализ научной литературы и опыта работы современной школы говорят о том, что и в XXI веке переподготовка педагогов и проведение различных педагогических мероприятий (Совет педагогов, семинары-практикумы, консультации, конференции методические объединения и т.п.) осуществляется по традиционной методике, предусматривающей слушание докладов или лекций, сидя за столами в статичной позе ученика. Такая методика не учит учителя, каким образом задавать вопросы детям, как вести себя с детьми на занятиях: показать, что эти знания педагогу уже давно известны и не требуют доказательств или попробовать совместно с детьми открыть для себя и детей что-то новое?

По нашему мнению, активизировать работу в данном направлении помогает использование интерактивных технологий, которые позволяют не только найти индивидуальный подход к каждому слушателю и участнику методического мероприятия, но и меняют в дальнейшем стиль взаимодействия педагога и учащегося, который теперь будет основан на их равной активности.

А именно о равноправном активном взаимодействии (субъект-субъектное взаимодействие) говорится во ФГОС всех уровней образования.

Интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности, когда учебный процесс протекает таким образом, что практически все обучающиеся оказываются вовлеченными в процесс познания, имея возможность понимать и рефлексировать по поводу того, что они знают и думают [2,с.147].

Таким образом, “интерактивность” означает взаимодействие или режим диалога. Следовательно, интерактивное обучение — это, прежде всего, диалоговое обучение. При интерактивном взаимодействии диалог строится на линиях “обучающий — обучающиеся” (работа в парах), “обучающий - обучающийся — группа обучающихся”

(работа в группах), “обучающий - аудитория” или “группа обучающихся — аудитория” (презентация работы в группах), “обучающиеся — компьютер” и т.д.

Важным для нашего исследования является тот факт, что совместная деятельность учащихся начальной школы в процессе познания и освоения нового материала означает, что каждый их субъектов вносит свой индивидуальный вклад, следовательно, происходит обмен знаниями, идеями, способами деятельности. И, если данный процесс учителем начальной школы организован правильно, то в созданной педагогом атмосфере доброжелательности и взаимной поддержки учащиеся не только получают новые знания, но и развивают свои коммуникативные умения: умение выслушивать мнение другого, взвешивать и оценивать различные точки зрения, участвовать в дискуссии, вырабатывать совместное решение, аргументировано отстаивать свою собственную точку зрения и другие [1, с.27].

В данном контексте нельзя не сказать о воспитательных возможностях интерактивных форм обучения, которые способствуют установлению эмпатийных контактов между обучающимися (будь то педагоги или учащиеся отдельного класса), а главное – они приучают всех участников работать в команде, снимать нервную нагрузку новых членов педагогического коллектива в период их адаптации, помогают испытать чувство защищённости, взаимопонимания и собственной успешности.

Следует отметить, что при интерактивном обучении педагогов начальной школы необходимо использование специальных форм организации познавательной деятельности, для чего необходимо ставить вполне конкретные и прогнозируемые цели, например, создание комфортных условий обучения и включенность обучающихся в познавательное взаимодействие, что делает продуктивным сам процесс обучения [3].

Проведение интерактивных мероприятий с педагогами начальной школы МАОУ «Гимназия №24» г.Магадана показала, что интерактив исключает доминирование как одного выступающего, так и одного мнения над другим. В ходе диалогового обучения педагоги научились критически мыслить, решать сложные проблемы на основе анализа обстоятельств и соответствующей информации, взвешивать альтернативные мнения, принимать продуманные решения, участвовать в дискуссиях, общаться с другими людьми.

Апробация интерактивных форм обучения на базе гимназии №24 позволила выделить наиболее продуктивные формы интерактивного обучения:

- групповая дискуссия;
-кейс-технологии;
-деловые и ролевые игры;
-групповое проектирование;
-тренинги и интерактивные упражнения;
-интерактивные консультации на основе модульного обучения;
-социоигровые консультации, когда в процессе игры и работы в командах педагоги получают необходимые знания.

На основе проведённого в МАОУ «Гимназия №24» исследования, можно сделать вывод о том, что именно интерактивное обучение развивает коммуникативные умения и навыки, помогает установлению эмоциональных контактов между участниками методического мероприятия, обеспечивает решение ряда воспитательных задач, т.к. учит работе в команде, т.е. в СОобществе (совместном обществе - вместе), взаимопониманию, умению аргументировано отстаивать свою точку зрения, наблюдательности, а также развивает творческие способности и фантазию.

Именно эти качества необходимы современному педагогу начальной школы для организации своей работы в свете требований ФГОС НОО. Научившись использовать

интерактивные формы работы в процессе переподготовки и повышения квалификации, учитель сможет перенести их основы в образовательный процесс класса, где он работает.

Список использованной литературы

1. Кашлев С.С.Интерактивные методы обучения.М.:ТетраСистемс, 2011.-224 с.
2. Пастюк О.В. Психология и педагогика.-М.:Инфра-М, 2014.-160 с.
3. Практикум по интерактивным технологиям на уроках: учебно-методическая разработка / Рабинович П.Д., Баграмян Э.Р., – М.: ГОУ Педагогическая академия, 2010. – 156 с.

И.И. Григорчук
Луцкий национальный технический университет, Луцк, Украина
Научный руководитель: Мостовенко Н.А., канд.экон.наук, доцент

АКТИВИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В существующей финансовой системе банкам принадлежит главная роль в осуществлении кредитных и денежно-финансовых операций. Основная задача банка – быть посредником в перемещении денежных средств от кредиторов к заемщикам. Либерализация системы кредитования расширяет возможности клиента в получении кредита и создает условия для развития межбанковской конкуренции. Как известно, клиент самостоятельно выбирает кредитное учреждение; ему предоставлено право открывать ссудные счета не в одном, а нескольких банках. В свою очередь, коммерческие банки при проведении кредитной политики, исходят из необходимости «согласования» интересов банка, его акционеров, вкладчиков и клиентов. В современных условиях сложилась система многовариантного кредитования, когда заемщики и банки, принимают наиболее приемлемую для них форму кредитных отношений: кредиты, которые постоянно находятся в обороте заемщика, а также разовые, покрывающие временной разрыв в платежном обороте [1, с.148].

В настоящее время к проблемам банковского кредитования в Украине относят: нестабильность финансовой и политической системы; несовершенное и непостоянное законодательство; высокие кредитные проценты; невыгодные условия кредитных соглашений для заемщиков; долгая процедура рассмотрения возможности получения кредита; высокие кредитные риски; сложность процедуры претензионной работы с проблемными кредитами и т. д.

Таким образом, кредитная деятельность коммерческих банков в Украине нуждается в значительном реформировании, а именно в направлении удешевления кредитов, их доступности, экономически обоснованных кредитных ставках, совершенствовании законодательной базы. Кроме этого, первоочередной задачей для банковского сектора Украины должно стать возвращение доверия банковских клиентов, как главных поставщиков кредитных ресурсов. Несвоевременное реагирование на причины возникновения банковской нестабильности может привести к банковской панике, что еще больше повышает возможность банковского кризиса. Чаще всего банковские кризисы связывают с неспособностью отдельных банков выполнять свои обязательства. Однако банковская паника может быть вызвана не только низкой ликвидностью отдельных банков, но и другими факторами, влияющими в целом на банковскую систему. Под «банковской паникой» (banking panic) понимают массовое изъятие депозитов вкладчиками в связи с

утратой доверия к конкретному банку или банковской системы в целом, угрозой неплатежеспособности или банкротства банка, падением курса национальной валюты, усилением инфляции, нестабильностью функционирования финансовой системы государства [2].

Финансовый кризис, при котором банки выходят из «игры», уменьшает количество финансовых посреднических операций банков и тем самым приводит к уменьшению инвестиций и совокупной деловой активности. Уменьшение количества банков во время финансового кризиса также уменьшает предложение свободных средств для заемщиков, что, в свою очередь, приводит к более высоким процентным ставкам. Поскольку увеличение процентных ставок усиливает неблагоприятной выбор на кредитных рынках, то банковская паника через свои каналы еще больше усиливает падение деловой активности.

Главной задачей в активизации банковской деятельности отечественных банков должно стать восстановление темпов экономического роста в Украине. Среди мер обеспечения финансовой стабильности банковской системы Украины и развития банковского сектора в период экономического кризиса первоочередными являются:

- повышение уровня капитализации банковского сектора;
- совершенствование процедуры санации, реорганизации и ликвидации банков;
- ускоренное замещение наличных расчетов безналичными платежными инструментами;
- внедрение стимулов для банков, кредитующих инновационные проекты;
- увеличение доли государственных банков на отечественном финансово-кредитном рынке;
- решение проблем долларовых кредитов, особенно для физических лиц.

Кроме этого, следует помнить, что важнейшим субъектом обеспечения безопасности банковской системы является государство в лице центрального банка. В его действиях важны прозрачность, предсказуемость и оперативность по поддержке ликвидности банковского сектора, а также предоставление потребителям банковских услуг доступа к информации о реальном состоянии банков. Опираясь на вышеуказанные меры, можно надеяться на оздоровление национальной экономики Украины в ближайшее время.

Список использованной литературы

1. Васильченко З.М. Структурные диспропорции в развитии банковской системы Украины / З.М. Васильченко // Финансы Украины. – 2009. – № 9. – С. 140-151.

2. Глоссарий банковской терминологии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123137.

А.В. Довбыш

Санкт-Петербургский академический университет, Санкт-Петербург, Россия

Научный руководитель: Шевелева Е.А., старший преподаватель

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Несмотря на то, что в последнее время опубликовано много литературы, посвященной работе с персоналом, ряд вопросов, связанных с управлением персоналом, остаются недостаточно разработанными. Так недостаточно исследований эффективности управления персоналом. В настоящее время нет единого подхода к оценке эффективности системы управления персоналом. Это связано с тем, что само

понятие такой системы в России появилось недавно, а также со сложностью и многоаспектностью проблемы. Отсутствие обоснованной концепции эффективности системы управления персоналом делает проблему актуальной как для теории, так и для практики.

Персонал организации как сознательно подобранная и организованная для совместной творческой и трудовой деятельности группа профессионалов определенной сферы представляет собой важнейший ресурс современной организации [6].

Управление персоналом - это процесс обеспечения кадрами предприятия (организации, фирмы), организация их эффективного и рационального использования, а также их профессионального и социального развития [3].

Успех работы предприятия обеспечивают работники, занятые на нем. Поэтому современная концепция управления предприятием предполагает выделение из большого числа функциональных сфер управленческой деятельности той, которая связана с управлением кадровой составляющей производства - персоналом предприятия.

Управление персоналом заключается в [4]:

- формировании системы управления персоналом;
- кадровом планировании, проведении маркетинга персонала,
- определении кадрового потенциала и потребности организации в персонале;
- учете и нормировании численности работников.

Эффективность управления персоналом определяется исходя из объема, полноты, качества и своевременности выполнения закрепленных за ним функций. Для определения степени эффективности управления персоналом необходимы измерение и анализ соответствующих критериев и показателей [1].

При выборе критериев оценки следует учитывать, во-первых, для решения каких конкретных задач используются результаты оценки, и, во-вторых, для какой категории работников устанавливаются критерии, учитывая, что они будут дифференцироваться в зависимости от сложности, ответственности и характера деятельности.

По мнению российских экономистов, в качестве критериев в области эффективности управления персоналом, могут выступать выполнение установленных норм выработки или обслуживания при надлежащем качестве работы и снижение издержек, возникающих из-за повышенной текучести персонала, необоснованных простоев и др. [2,5]

При этом, эффективность управления персоналом состоит из двух компонент: экономической эффективности, характеризующей достижение целей фирмы путем использования персонала на основании принципа экономичного расходования имеющихся ресурсов, и социальной эффективности, характеризующей степень ожидания потребностей и интересов наемных работников.

В качестве компонентов экономической эффективности управления персоналом предлагается рассматривать:

1. соотношение (результат работы/издержки на персонал), как центральный компонент экономической эффективности управления персоналом, рассматриваемый с точки зрения поставленных организационных целей;

2. долгосрочные компоненты экономической эффективности управления персоналом, отражающие вклад персонала в долгосрочное существование и развитие организации. К ним относятся:

- стабильность, обеспечивается связанными с персоналом, одинаково протекающими процессами. Она конкретизируется в преемственности состава

персонала, в надежности выполнения работниками порученных ими заданий, в отсутствии напряженности и конфликтов;

- гибкость - когда работники при внесении изменений в состоянии адаптировать свою новую работу к новым условиям. Гибкость проявляется, в частности, в сложности разрабатывать новые решения проблем и претворять их в жизнь, активно содействовать организационным изменениям и быть готовым идти на конфликты, если это необходимо для реализации инновационных концепций [2].

Показатели стабильности и гибкости не могут быть одновременно достигнуты в полном объеме, при этом задача управления персоналом состоит в том, чтобы с учетом динамики условий найти баланс между ними.

Степень социальной эффективности управления персоналом определяется удовлетворением потребностей и интересов работников [7]. В качестве компонентов социальной эффективности управления персоналом выделяют:

1. каталог потребностей работников, отрицательные моменты и преимущества.

2. интересы работников на основе индивидуальных потребностей, для их отражения в целях организации.

Из-за многообразия компонентов, из которых складывается социальная эффективность управления персоналом, некоторые экономисты предлагают, в качестве результативного показателя считать удовлетворение работой, однако эта категория вряд ли может служить интегральным показателем социальной эффективности, поскольку нет четкости в определении данного понятия и он недостаточно теоретически обоснован. Между экономической и социальной эффективностями существует как взаимодополняемость, так и противоречивость. Достижение баланса интересов социальной и экономической эффективностей представляет собой центральную проблему управления персоналом. От объективности и точности оценки эффективности управления персоналом во многом зависит эффективность работы по совершенствованию системы управления персоналом в целом.

В условиях возрастающей конкуренции на потребительском рынке, и, как следствие, укрупнения розничных торговых сетей, увеличения масштабов торговой деятельности проблема эффективного управления кадрами становится одной из краеугольных проблем эффективного управления, решение которой требует системного подхода.

Следовательно, для реализации данного направления кадровой работы возникает необходимость создания концепции оценки эффективности систем управления торговым персоналом.

Не вызывает сомнения, что целостная концепция аналитической работы с торговым персоналом должна охватывать всю совокупность аспектов кадрового менеджмента, однако в данной статье рассмотрим те аспекты, которые непосредственно отражают воздействие на конечные результаты деятельности персонала торговой организации.

Как уже отмечалось, одним из важнейших элементов оценки систем управления торговым персоналом является система показателей, характеризующая эффективность его аппарата управления и управленческих решений во взаимосвязи с результатами хозяйственной деятельности.

Следует иметь в виду, что эффективность системы управления персоналом предприятия зависит от такого показателя, как доход. Именно поэтому при совершенствовании системы показателей эффективности целесообразно ориентироваться на показатели, связанные с прибылью. В литературе, посвященной исследованию данной проблемы, в качестве оптимальной рассматривается комплексная

система показателей эффективности, основная, как правило, на следующих обобщенных показателях:

1. Уровень прибыли;

2. Производительность труда;

3. Уровень затрат, связанных с осуществлением функций управления. Однако рассмотренная номенклатура показателей не является исчерпывающей и может дифференцироваться по видам предприятий и их организационных структур управления. Однако в общем виде данная номенклатура позволяет получить системное представление об эффективности и качестве управления персоналом торгового предприятия.

Очевидно, что проведение объективной комплексной оценки эффективности функционирования систем управления предприятия представляет собой сложную задачу, т.к. необходимо учесть большое количество различных параметров, имеющих свою особую специфику на каждом предприятии торговли. Поэтому формирование оптимальной совокупности показателей является важной задачей системы кадрового менеджмента на любом предприятии, от объективности которой в существенной мере зависит успех всей управленческой работы.

В этой связи следует отметить, что система показателей должна быть объективной, достаточно полно характеризовать все стороны деятельности предприятия; в минимальной степени подвергаться искажениям под влиянием внешних, не связанных с процессом хозяйственной деятельности факторов; отражать результаты работы каждого подразделения и его влияние на общие итоги деятельности предприятия; обеспечивать возможность, учитывать изменения, происходящие в хозяйственных процессах. С другой стороны, количество показателей, формирующих систему оценки эффективности управления персоналом, должно быть необходимым и достаточным для осуществления комплексной оценки, показатели должны быть легко доступны и базироваться на существующих формах бухгалтерской, статистической и другой управленческой отчетности [2].

Система показателей может быть разработана с позиции системного подхода, так как деятельность по управлению персоналом предприятия торговли представляет собой сложную систему, построенную по законам иерархической связи.

Во-первых, система показателей должна обеспечить единство оценки деятельности подразделений различного уровня. Это предполагает не тождественность, а определенную дифференциацию системы оценочных показателей.

Во-вторых, система показателей должна обеспечить сопоставимость параметров, применяемых для целей оценки.

В-третьих, система показателей должна быть комплексной, т.е. всесторонне отражать все стороны кадрового менеджмента торгового предприятия. Комплексный подход к системе показателей требует рассмотрения каждого из них не в отрыве от других, а во взаимосвязи и взаимозависимости. В связи с этим появляется необходимость выявления факторов, влияющих на изменение показателей, установления количественных зависимостей между отдельными факторами и выявления доминирующих факторов торговой деятельности, в наибольшей мере влияющих на изменение тех или иных показателей.

Безусловно, достижение торговой организацией поставленных целей невозможно без решения задач, ориентированных в первую очередь на удовлетворение потребителя в максимальной степени и наиболее удобным для него способом. От успешности решения этих задач напрямую зависит эффективность функционирования всей торговой организации. Следовательно, в системе показателей эффективности

управления персоналом предприятия розничной торговли, по нашему мнению, можно выделить:

1) показатели, определяющие основной результат деятельности предприятия - прибыль от реализации;

2) показатели, характеризующие производительность труда;

3) показатели, обуславливающие уровень товарооборота предприятия торговли.

Экономический эффект от внедрения мероприятий по совершенствованию управления персоналом в розничной торговле целесообразно определять величиной снижения как материальных затрат, так и затрат труда, времени.

Экономический эффект от проведения мероприятий по управлению персоналом представляет собой результат воздействия управленческого решения на экономическую основу хозяйственной деятельности.

Комплексная оценка экономического эффекта управления персоналом на предприятиях торговли позволяет выбрать мероприятия, проведение которых даст максимальный эффект в современных условиях развития предприятия.

Экономический эффект определяют путем сопоставления существующих материальных, трудовых и финансовых затрат на единицу работ как до внедрения мероприятий по совершенствованию систем управления, так и после них.

Любые мероприятия по совершенствованию деятельности организации отражаются в первую очередь на росте ее прибыли. Такие мероприятия будут эффективными лишь в том случае, когда темпы роста основных показателей деятельности предприятий (такие, как прибыль, производительность труда, показатели качества обслуживания и т.д.) будут опережать темпы роста затрат предприятия.

Особенности проявления эффективности в области управления персоналом требуют применения различных методов расчета экономического эффекта при унифицированных принципах подхода к самим расчетам.

К принципам экономического обоснования мероприятий в области управления персоналом относятся:

- учет фактора времени при определении затрат и результатов;
- учет затрат и результатов принимаемых решений начиная с разработки и заканчивая последствиями от их использования;
- применение к расчету системного, комплексного и других научных подходов менеджмента;
- обеспечение сопоставимости вариантов по объему, срокам, качеству, методам получения исходной информации, условиям применения (использования) вариантов расчета;
- учет доходности от альтернативных вложений;
- обеспечение многовариантности управленческих решений. К исполнению принимается вариант, качественно выполняющий требуемые задачи с минимальными затратами [8].

Так комплексность оценки эффективности управления персоналом позволяет сделать определенный вывод. В первую очередь необходимо исследовать требования выхода системы, т.е. оценить собственно эффективность управления персоналом с помощью системы соответствующих показателей. Затем следует изучить влияние внешней среды на качество функционирования системы, т.е. факторов влияющих на эффективность управления персоналом, качество входа, т.е. эффективность функционирования собственно служб управления персоналом, принять меры по соответствию оценок входа и выхода. В последнюю очередь надо разработать

мероприятия по обеспечению соответствия оценок входа и процесса, т.е. мероприятия повышающие эффективность управления персоналом [8].

Таким образом, цепочка анализа и обеспечения эффективности управления персоналом следующая: выход - внешняя среда и вход - процесс в системе. В такой же последовательности необходимо вкладывать инвестиции в обеспечение эффективности управления персоналом.

Список использованной литературы

1. Алавердов, А.Р. Управление персоналом: Учебное пособие / А.Р. Алавердов, Е.О. Куроедова, О.В. Нестерова. - М.: МФПУ Синергия, 2013. - 192 с.

2. Бугаков, В.М. Управление персоналом: Учебное пособие / В.П. Бычков, В.М. Бугаков, В.Н. Гончаров; Под ред. В.П. Бычкова. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 237 с.

3. Веснин В.Р. Управление персоналом. Теория и практика: учеб / В.Р. Веснин . - М.: Проспект, 2011.- 688 с.

4. Зайцева, Т. В. Управление персоналом: учеб. /Т. В. Зайцева, А. Т. Зуб. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008. – 336 с.

5. Ивановская, Л.В. Управление персоналом организации: Учебник / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Л.В. Ивановская. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 695 с.

6. Кибанов, А.Я. Управление персоналом: Теория и практика. Оценка экономической и социальной эффективности управления персоналом организации: Учебно-практическое пособие / А.Я. Кибанов. - М.: Проспект, 2012. - 48 с.

7. Оксинойд, К.Э. Управление персоналом: теория и практика. Управление социальным развитием и социальная работа с персоналом организации: Учебно-практическое пособие / К.Э. Оксинойд. - М.: Проспект, 2012. - 64 с.

8. Хазанова, Д.Л. Управление персоналом коммерческой организации : учебное пособие / Д.Л. Хазанова, М.А. Блюм, Д.Н. Малышев. – Тамбов : Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2013. – 112 с. [Электронный ресурс]: URL: http://www.tstu.ru/book/elib/pdf/2013/blum-t.pdf

А.И. Дреер, К.П. Санталов

Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Семилет Т.А., д-р филос.наук, профессор

ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО ЖУРНАЛИСТА ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ

Студенты-четверокурсники вплотную подошли к будущей профессии. Многие из них уже работают в газетах и на телевидении. В рамках работы научного кружка «Студенческие медиа-исследования» мы провели опрос среди студентов последнего курса обучения по направлению "Журналистика". Мы попытались узнать, какие качества, по мнению четверокурсников, характеризуют хороших и плохих журналистов. Так же студенты отвечали на вопросы о профессии, её минусах и плюсах.

Эпитеты, которыми наиболее часто студенты четверокурсники характеризовали образцового журналиста, оказались следующими:

Активный, любознательный, объективный –29 %

Образованный, эрудированный, интеллектуальный – 19%.

Честный, порядочный, правдивый – 15%.

Коммуникабельный, общительный – 12%

Ответственный, смелый, хитрый – 17%

Пунктуальный, воспитанный -8 %

Разбивка эпитетов по кластерам дает следующую картину:

На первом месте – профессионально-трудовые качества, составляющие 29% (активный, внимательный, дотошный и др.). На втором месте – культурно-личностные качества, составляющие 25 %. (беспристрастный, воспитанный, остроумный и др.). На третьем месте – когнитивные качества, составляющие 24% (интеллектуальный, креативный, образованный). На четвертом месте нравственные качества, составляющие 14 % (бескорыстный, гуманный, добрый). На пятом месте коммуникативные качества, составляющие 8% (коммуникабельный, красноречивый, общительный).

Кроме того, есть оригинальные определения, не вошедшие в кластеры: красивый, сексуально привлекательный, богатый.

Таким образом, главной характеристикой образцового журналиста, по мнению студентов четверокурсников, является высокий уровень профессионально-трудовых качеств. Нравственные качества, которые также являются неотъемлемой чертой настоящего журналиста, опрошенные отнесли лишь на 4 место.

Сейчас представим ответы студентов на вопрос «Журналиста с какими нравственными чертами и поведенческими стратегиями Вы считаете плохим?»

Наиболее популярными эпитетами оказались:

Глупый, корыстный, жадный – 54%

Лживый, лицемерный, продажный – 26%

Ленивый, циничный, наглый, равнодушный – 20%

Разбивка эпитетов по кластерам дает следующую картину:

На первом месте – профессионально-трудовые качества (бездарный, заштампованный, ленивый, необъективный и др.). На втором месте – нравственные качества (безнравственный, безразличный, беспринципный, лживый, циничный и др.). На третьем месте – личностно-культурные, поведенческие качества (апатичный, жесткий, навязчивый, наглый и др.). На четвертом месте кластер когнитивных характеристик журналиста (банальный, глупый, необразованный).

А на вопрос «Каковы негативные черты в профессии, её «грехи» в современном социуме?» студенты наиболее часто отвечали следующим образом:

Продажность, ангажированность – 10%

Пропаганда – 5%

Информационные войны – 4%

Навязывание мнения – 4%

Разбивка ответов по кластерам дает следующую картину:

На первом месте – продажность, ангажированность, необъективность прессы – 34%(зависимость от денег, заказные материалы, продажность, послушание властям и др.). На втором месте – непрофессионализм журналистов – 24% (плохое образование, небрежность, грамматические ошибки, неумение общаться и др.). На третьем месте – некачественность прессы – 21% (плохие заголовки, плохой дизайн, некачественные материалы, «желтизна» и др.). На четвертом месте – дефекты контента – 14% (банальность, большой поток информации, много нравоучений, заштампованность).

Кроме того, есть уникальные ответы, не вошедшие в кластеры: деградация, количество СМИ, недоверие, неправота, опасность профессии.

Так же студенты ответили на вопрос «Что привело в профессию журналист?». Ответы по популярности выглядели выглядят так:

Любовь к гуманитарным предметам, к литературе, к писательству, к чтению – 11%

Желание победить себя, познать мир, путешествовать, узнать новое, знакомства с людьми – 9 %

Интерес, интерес к СМИ – 7%

Творческие способности, творчество – 5%

Разбивка причин по кластерам выглядит следующим образом:

На первом месте - личные склонности и способности – 23% ответов. На втором месте стоят обстоятельства – 17% ответов. На третьем месте - ошибочный выбор – 16% ответов. На четвертом месте – мечта о профессии, интерес к ней, желание ее освоить – 15 % ответов.

Желание узнать мир, путешествовать - 14

Возможность самореализации, творчества - 8

Есть так же и внекластерные факторы: деньги, уверенность в себе журналистские сообщества.

Ю.И. Донец
Смоленский филиал РЭУ им. Плеханова, Смоленск, Россия
Научный руководитель: Метальникова Н.А., канд.геогр.наук

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ТОП-10 БАНКОВ РОССИИ

Каждая кредитная организация в процессе осуществления депозитных операций в соответствии с федеральным законом «О банках и банковской деятельности» [1] разрабатывает собственную депозитную политику, представляющую собой совокупность мероприятий, направленных на определение содержания банковской деятельности в части формирования, эффективного планирования и регулирования банковских ресурсов, благодаря выработки и реализации которой возможно увеличение их объема на фоне минимизации расходов банка и поддержания необходимого уровня ликвидности в соответствии с Инструкцией ЦБ РФ (Банка России) [2] при условии обязательного учета всех видов рисков. При проведении депозитной политики учитываются принципы организации депозитных операций и их взаимосвязь с совокупным денежным оборотом, соотношение экономических и организационных методов в управлении депозитными операциями, формы депозитных счетов и сфера их применения, порядок открытия и закрытия депозитных счетов, правила зачисления и изъятия денежных средств клиентов, порядок и условия перевода денежных средств с одних депозитных счетов на другие, предельные сроки хранения денежных средств на депозитных счетах. Осуществление депозитной политики осуществляется на основе лицензии банками, имеющими достаточный уровень капитала для осуществления коммерческой деятельности. В целом, банки показывают положительную динамику ежегодного прироста собственного капитала в среднем на 80 – 90%, несмотря на некоторое снижение темпов роста в 2012 - 2013 гг., обусловленное увеличением банковской конкуренции и ухудшением экономической ситуации. Но уже в 2014 г. капитал российских кредитных организаций увеличивается. Отметим, что только за III квартал 2015 г. первая четверка банков продемонстрировала прирост до 60% [3]. Динамичный рост связан, прежде всего, с активной политикой банковского риск-менеджмента, осуществляющего массовый отзыв лицензий у небольших и средних по размеру банков, повышением привлекательности крупных банков, высокой активностью банков, как в проведении операций кредитования, так и в сфере слияний и поглощений.

Для того чтобы представить общую картину доли вкладов (депозитов) в ведущих кредитно-финансовых учреждениях, проведем сравнительный анализ динамики объемов привлеченных депозитов физических и юридических лиц. В целом, во всех

банках наблюдается ежегодный динамичный прирост депозитов физических лиц, в среднем, в 2013 г. – на 122,4% и в 2014 г. – на 147,1% (к 2013 г.), что свидетельствует об активной розничной стратегии банковского сектора. Лучшие показатели прироста доли депозитов физических лиц в 2014 г. демонстрирует АО Альфа-банк – 288,3% (с 1159 до 3716 млн. руб.) и АО Юникредитбанк – 214,3% (с 341 до 731 млн. руб.) (табл. 1).

Таблица 1

Динамика объемов привлечения депозитов физических лиц за период 2010 – 2015 гг.

	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год	2015 год
ПАО «Сбербанк»	31657	44271	50052	57444	79159	86078
ПАО «Банк ВТБ»	9818	11871	14252	16938	18556	25935
АО «Газпромбанк»	1987	2063	2208	2729	3689	4675
АО «Россельхозбанк»	1015	1276	1559	2027	2472	2987
ПАО «ВТБ 24»	1187	4765	7957	10389	13388	15427
АО «Альфа-банк»	856	1019	1159	1559	3716	4003
ОАО «Банк Москвы»	709	982	1377	1679	2282	2645
ПАО «Промсвязьбанк»	811	1015	1711	1448	1932	2379
АО «ЮниКредитбанк»	267	328	341	421	731	931
ПАО «Росбанк»	856	1204	1425	1695	1726	1975

Демонстрируемый прирост по депозитам юридических лиц в ТОП-10 более ровный, в среднем, в 2013 г. – на 121,5% и в 2014 г. – на 119,9% (к 2013 г.) (рис. 1).

Динамика объемов депозитов юридических лиц показывает динамичный ежегодный прирост общего объема депозитов юридических лиц: в 2013 г. на 128,3% по отношению к 2012 г. и в 2014 г. на 108,3%, что в целом показывает неплохой результат. Хотя некоторое снижение прироста в 2014 г. обусловлено экономическими трудностями, с которыми пришлось столкнуться предприятиям (организациям) после ввода экономических санкций в отношении России. В целом, динамика объемов вкладов физических лиц растет более активными темпами по сравнению с вкладами юридических, однако последние не менее популярны и их объемы растут достаточно динамично.

Отметим, что анализ динамики вкладов (депозитов) физических и юридических лиц в рублях и иностранной валюте по срокам привлечения в целом по России показал ежегодный прирост вкладов физических лиц, в частности на более длительные сроки. Так депозиты, привлекаемый на срок от 1 года до 3 лет, стабильно составляют 45 – 55 % от всех вкладов, а депозиты до востребования, являющиеся также наиболее актуальными, 20 – 22 % [3].

Депозиты в иностранной валюте сроком до 3 лет являются самыми востребованными среди физических лиц и составляют 52 – 60 % от всех вкладов. Хорошую динамику показывают депозиты сроком от 181 дня до 1 года, например, в 2015 году прирост составил 38 % или 626,4 млрд. руб. [3]. В целом, вклады физических лиц в российских рублях предпочтительнее, нежели в иностранной валюте; связано это с тем, что по депозитам в иностранных денежных знаках банки предлагают ставки, которые на 40-100 % ниже, чем на размещение средств в рублях. Если говорить об экономической выгоде, то рублевый вклад окажется намного выгоднее. Среди вкладов юридических лиц в российских рублях преобладают краткосрочные. Так в 2015 году резко увеличилось число депозитов сроком до 30 дней – почти в 2 раза или на 1082,5 млрд. руб. (по сравнению с 2014 годом). Не менее впечатляющую динамику показали вклады от 31 до 90 дней – 648,8 млрд. руб. прироста или 57%. Преимущество таких

вкладов заключается в том, что при возникновении финансовой нестабильности на рынке, для снятия средств без потери процента достаточно дождаться окончания договора. Динамика объемов депозитов юридических лиц в иностранной валюте показывает ежегодный прирост в среднем на 80 – 95 %, а в 2015 году вклады сроком свыше 3 лет показали рекордные результаты – 4642,5 млрд. руб., что более чем в 2 раза превышает результаты 2014 года [3]. Главным и неоспоримым плюсом таких вкладов является доход, который получает юридическое лицо в случае позитивной курсовой разницы.

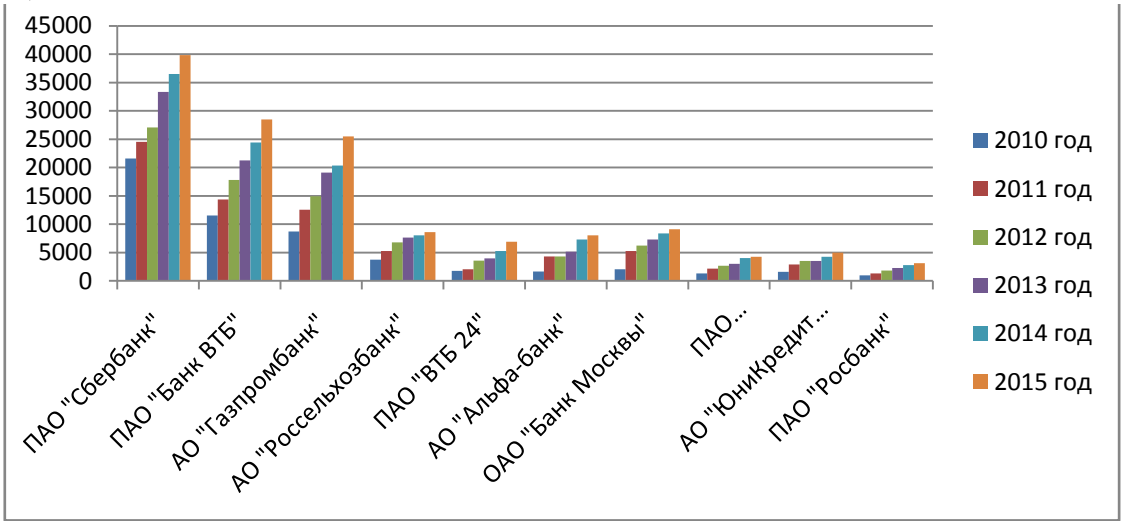


Рисунок 1 - Динамика объемов привлечения депозитов юридических лиц за период 2010-2015 гг.

Несмотря на санкции в отношении ряда банков, банковский сектор в целом продемонстрировал положительную динамику. Причины такой динамики, на наш взгляд, в том, что, во-первых, в 2014-2015 гг. Правительство РФ совместно с ЦБ взяли курс на докапитализацию банковского сектора посредством выпуска облигаций федерального займа [3], за счет чего была частично решена проблема недостатка ликвидности, во-вторых, банки проводили активную политику как по привлечению средств, так и по их размещению (кредитную политику, в ценные бумаги и т.д.), активно наращивая активы. Все это позволяет говорить о проведении эффективной политики управления привлечёнными ресурсами банковской системы.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 29.12.2015) "О банках и банковской деятельности"

2. Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И (ред. от 30.11.2015) "Об обязательных нормативах банков" (Зарегистрировано в Минюсте России 13.12.2012 N 26104)

3.Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: http//www.cbr.ru/ (18.02.2016)

О.В. Дьячина

Финуниверситет при Правительстве РФ, Барнаульский филиал, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Смехнова Г. П., канд.соц.наук, доцент

ТИПЫ МОДАЛЬНОСТЕЙ ПАРТНЕРОВ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ В ДЕЛОВОЙ ПРАКТИКЕ

Коммуникативная компетентность специалиста в любой профессии предполагает знание им психологических особенностей деловых партнеров, наличие

психологических умений, что позволяет им продуктивно выстраивать свои служебные и неформальные взаимодействия. Современные исследователи считают, что люди часто не понимают друг друга, конфликтуют порою буквально на пустом месте, по причине того, что каждый из них строит свою картину мира, пользуясь разными каналами восприятия. Эти каналы в науке называются репрезентативными системами или модальностями.

Модальность - принадлежность отражаемого раздражителя к определенной сенсорной системе; качественность определенности ощущений. Модальность обусловлена строением органов чувств и особенностями среды, воздействующей на них [4].

У термина «модальность» есть несколько значений. В психологии под модальностью подразумевается именно канал получения информации - вижу, слышу, чувствую. В лингвистике понятие модальности шире. Модальность может описывать различные способы получения информации, оценку или описывать границы действия.

Обычно человек более ориентирован на одну из репрезентативных систем – он проводит в ней больше времени, она запускает его мышление. Это *предпочитаемая модальность.* В соответствии с этим всех людей можно условно разделить на *визуалов, аудиалов* и *кинестетиков.* То, что значимо для одного типа, несущественно для другого, а это может привести к конфликтам в общении. Исследования показали, что 40% людей являются визуалами, 40% - кинестетиками и 20% - аудиалами.

Для того чтобы определить приоритетный канал восприятия партнера, следует обращать внимание на высоту его голоса, особенности жестикуляции и преимущественное употребление определенных слов [3].

Когда речь идёт об обработке информации, о способе обращения к собственному внутреннему опыту человека, говорят о репрезентативных системах. Репрезентативные системы делят по сенсорному способу представления информации на:

визуальную - обработка зрительной информации;

кинестетическую - обработка чувственной информации (тактильные ощущения, внутренние, вкус, запах);

аудиальную или аудиально-тональную - звуки, тон голоса;

дигитальную или аудиально-дигитальную - внутренний диалог.

По роли в мыслительных процессах выделяют: ведущую, первичную (основную), референтную. Ведущая – это репрезентативная система, запускающая стратегию мышления. Например, предлагается вспомнить итоги прошедшего собрания. Человек с ведущей визуальной системой сначала вспомнит подписанные документы, и лишь потом вспомнит, о чем там говорилось.

Первичная (основная) - наиболее используемая и развитая репрезентативная система человека. Когда говорят о типах человека по предпочитаемой модальности - Аудиал, Визуал, Дигитал, Кинестетик - имеют в виду, что у человека соответствующая первичная репрезентативная система. Первичная репрезентативная система обычно совпадает с ведущей. Но если не совпадает, ведущая оказывается неосознаваемой.

Референтная - репрезентативная система, в которой человек получает результат внутренних расчётов. Например: о своем согласии или не согласии с высказыванием человек может узнавать по ощущению в области груди. В этом случае референтной системой будет кинестетическая [2].

Остановимся на характеристике особенностей типов модальностей.

Визуалы обычно худы, у них тонкие губы. Сидеть предпочитают прямо, не сутулясь, а если сутулятся, голову все равно не склоняют.

Дистанцию предпочитают такую, чтобы лучше *видеть* собеседника. Поэтому садятся обычно поодаль, чтобы *увеличить поле зрения*.

Например, на занятиях, когда группа садится в круг, часть людей обычно садится *ближе к другим (кинестетики),* а другие подальше, чтобы было *лучше видно (визуалы)*.

Визуалы – хорошие рассказчики, они могут представить себе картину и описать ее. У них хорошо все с планированием и построением логических цепочек. Вообще, визуальная система хороша для придумываний и мечтаний. Для визуалов зрение и слух – это одна система:

Преподаватель с возмущением говорит: - Вы только послушайте, что он говорит! *Студенты поднимают голову и смотрят на провинившегося.*

Если надо что-то объяснить визуалу, то желательно одновременно показывать графики, таблицы, рисунки, картинки или фотографии. В крайнем случае, показать руками. Визуалы и сами жестами указывают, где расположены картинки, на каком расстоянии и в каком направлении.

Кинестетики ценят удобство и комфорт и внимательно относятся к собственному телу. Зачастую они немного полноваты, губы – широкие, полнокровные. Сидят обычно с наклоном вперед, часто сутулятся. Говорят они медленно, голос зачастую глухой и низкий. Кинестетики – это люди действия. Им просто необходимо двигаться, бегать, пробовать и нюхать. Так они воспринимают мир, и по-другому просто ничего не понимают. Они производят впечатление подвижных людей, но чаще всего это не так - просто их главный инструмент восприятия – тело, а способ – движение, действие. У них – затруднения с планированием, так как в их системе мало возможностей что-то придумывать. Для этих людей разделиться на минигруппы гораздо важнее самого задания, ради которого они это делают. Даже взаимоотношения для них в первую очередь - действие.

Типичная проблемная ситуация: начальник - визуал, подчиненный – кинестетик. Вот подчиненный пришел к руководителю, отдает документы и начинает что-то объяснять, а руководитель больше обращает внимание на неопрятность подчиненного, чем на его объяснения отчета. Подчиненный – в замешательстве: при чем здесь его внешний вид?

Кинестетики тяжело переносят стресс и дискомфортные ситуации. Им *трудно* говорить людям «*нет*». *Аудиалы* чаще всего сидят прямо, слегка наклонившись вперед. Им также свойственна «телефонная поза» – голова немного набок, ближе к плечу.

Характерной для них комплекции тела нет. Очень любят поговорить. Разговоры для них все, в них аудиалы живут. Риторических вопросов для них не существует. Если спросить их, как жизнь, они честно вам расскажут об этом.

Содержание диалогов особой роли не играет, главное – говорить.

- *Мария, сегодня вы просто очаровательны! Где ваш отчет за позапрошлую неделю?! Ну-ну, ваше прекрасное лицо не должны безобразить такие эмоции… Михаил, где отчет?!*

Голоса у аудиалов обычно очень красивые, у них хороший музыкальный слух.

У дигиталов поза обычно зажатая и прямая. Почти никогда не жестикулируют в разговоре – для них это бессмысленно; говорят монотонно – интонации практически не используют и не воспринимают сами. Предпочитают держаться на отдаленной дистанции, смотрят в лоб собеседнику или «поверх толпы». Прикосновений не любят.

Дигиталы – очень своеобразный тип людей. Они больше всего делают упор на смысл и содержание. Часто их считают «оторванными» от реальности.

Партнеры-дигиталы совершенно по-особенному ощущают мир вокруг. Они воспринимают все слова буквально, для них все это и есть реальность.

Дигитальный канал отвечает за речевой аппарат [2].

Дигиталы очень хорошо ладят с документами. У них буквально талант по их составлению и формулированию фраз, понять неправильно их просто невозможно.

Основные отличия всех указанных типов касаются организации мышления, памяти и способов обучения. *Визуал*у необходимо что-то показательное, на что можно смотреть. *Аудиалу* обычно надо все проговорить внутри. *Кинестетику* нужно щупать, делать, двигаться. *Дигитал* в первую очередь попросит показать инструкцию или предельно ясно объяснить, что и как делать.

В деловой практике знание особенностей данных типов личности позволяет с успехом взаимодействовать с ними. Например, если нужно продать пылесос или швейную машинку, то *визуалу* непременно надо выдать красочный буклет и сделать акценты на гармоничности формы и цветов. *Кинестетику* следует дать в руки эту швейную машинку и объяснить, на что нужно нажимать и что крутить, и пусть он сам попробует, как это удобно. *Аудиалу* можно рассказывать о чем угодно, главное ярко, красочно и нескучно. *Дигиталу* нужны только справки, документы и прочие бумаги с технической частью.

Учет особенностей типов модальности в совместной деятельности позволяет сотрудникам продуктивно выстраивать свои взаимоотношения с коллегами, партнерами, а руководителю - разбираться, союз каких работников будет плодотворным для работы фирмы.

Список использованной литературы

1. Википедия, свободная общедоступная мультиязычная универсальная интернет-энциклопедия, в свободном доступе [Электронный ресурс]: https://ru.wikipedia.org/wiki/

2. Александр Любимов, тренинговый центр [Электронный ресурс], свободный http://trenings.ru/entsiklopediya-nlp/modeli/871-model-nlp-metaprogramma-predpochitaemaya-modalnost.html

3. Свободный сайт для студентов [Электронный ресурс]: http://studopedia.ru/10_156094 _prioritetnie-kanali-vospriyatiya-i-tip-modalnosti-partnera.html.

4. Статья от 15.06.2014 [Электрон. ресурс]: http://brainmania.ru/single_post_why_people_ dont_understand_each_other.php.

А.Ю. Жемчужный

Северо-Восточный государственный университет, Магадан, Россия

Научный руководитель: Ковальчук С.Г., канд.экон.наук, доцент

АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ

Антимонопольная политика принадлежит к одному из самых сложных направлений государственного регулирования. Ее цель – предотвращать ограничения конкуренции со стороны крупных компаний путем контроля за соблюдением антимонопольного законодательства и применения санкций в случае его нарушения.

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) России является уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по принятию нормативных правовых актов, контролю и надзору за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных рынках, защиты конкуренции на рынке финансовых услуг, деятельности субъектов естественных монополий и рекламы [1].

Помимо этого, ФАС России осуществляет контроль за соблюдением законодательства о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для

обеспечения государственных и муниципальных нужд, выполняет функции по контролю за осуществлением иностранных инвестиций в Российской Федерации

Эффективная организация отраслевых рынков невозможна без осуществления оптимальной политики государства. Развитие конкурентности рынков - главная цель и важнейший показатель системы результативности системы товарной организации хозяйствования.

Экономическая результативность функционирования отраслевых рынков обусловлена особенностями поведения на них продавцов и покупателей, которое в определенной мере зависит от сложившейся структуры соответствующих отраслевых рынков, т.е. количества продавцов и покупателей, наличия разного уровня барьеров входа на конкретный отраслевой рынок новых производителей, степени дифференциации продукта, развитости сети институтов рыночной инфраструктуры.

Развитие основного рыночного механизма конкуренции вызывает стремление товаропроизводителей к внедрению достижений НИОКР, снижению издержек производства, улучшению качества продукции и увеличению ее выпуска, и таким образом составляет основ у экономической эффективности. Отсюда вытекает антимонопольная направленность государственной политики.

Антимонопольную политику можно определить как последовательную систему мер, направленных на создание, развитие, поддержание и защиту добросовестной и равной конкуренции на российских рынках.

Отметим, что антимонопольная политика должна быть направлена на восстановление определенного уровня конкуренции, т.е. на создание конкурентной среды, а не на устранение монополий.

Исторически монополии охватывали важнейшие отрасли промышленности и чаще всего образовывались в виде картелей и синдикатов, в которых был монополизирован сбыт при сохранении их участниками производственной и финансовой самостоятельности.

Несмотря на все предпринимаемые усилия, в нашей стране все еще низкий уровень конкуренции, развитию которой препятствуют:

- наличие высоких входных барьеров в отрасль (необходимость получения неоправданных разрешений и лицензий, бюрократизация и криминализация многих секторов экономики);
- преобладание высококонцентрированных отраслей;
- избыточный государственный протекционизм многих компаний;
- антикризисные меры;
- незавершенность преобразований в области либерализации экономики.

Как показывает статистика, из года в год больше всего нарушений совершается на рынке электроэнергетики, в сфере ЖКХ, на химическом рынке. Треть от общего количества нарушений приходится на естественные монополии. Достаточно много картелей выявлено на рынках различной продукции химической промышленности, а также на рынке водных биологических ресурсов.

Существующие на сегодняшний день меры государственной конкурентной политики можно разделить на три группы:

1. Стамулирующие меры – различные налоговые преференции и льготы, предоставление кредитов и льготные условия кредитования и т.п.

2. Ограничительные меры – действия антимонопольного органа, осуществляемые с целью контроля за экономической концентрацией.

3. Меры по защите конкуренции – пресечение действий, нарушающих нормы законодательства о конкуренции.

Другими словами, конкурентная политика включает две группы методов: активные, нацеленные на создание и усиление конкуренции на рынках, и защитные, предназначенные для предотвращения ее ограничения.

В области проведения государственной политики развития конкуренции функции и полномочия Федеральной антимонопольной службы России определены Федеральным законом от 26.07.2006 №135-ФЗ «О защите конкуренции» [2]. ФАС России осуществляет контроль и надзор за соблюдением законодательства в сфере конкуренции на товарных и финансовых рынках, а также за соблюдением федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления антимонопольного законодательства. Также ФАС России выполняет контроль над деятельностью естественных монополий, эта работа направлена на обеспечение равного доступа к товарам и услугам, которые они производят, а также на развитие конкуренции в тех сегментах, где она возможна. Антимонопольная служба стремится к повышению прозрачности работы естественных монополий, росту эффективности их инвестиционных программ, одновременно создавая условия для роста объемов товаров и услуг, производимых независимыми поставщиками в потенциально конкурентных видах деятельности. Свою работу ФАС России тесно координирует с Федеральной службой по тарифам. Представитель антимонопольной службы входит в состав Правления ФСТ [3].

Трудности, связанные с реализацией антимонопольной политики, вызваны в первую очередь тем, что регулирование монополистической деятельности по своей природе базируется на рыночных отношениях и не включает инструментов пригодных для создания рыночных отношений.

Для достижения задач государственной антимонопольной политики, направленных на стимулирование и развитие конкуренции, необходимо использование модели интегрированной системы управления и поддержания конкуренции и обеспечения условий для развития предпринимательской деятельности.

Монополистические структуры создаются не только в сфере производства, но и в сфере обращения. Антимонопольный орган вправе выдать предписание о принудительном разделении коммерческой организации, занимающей доминирующее положение на рынке, либо о выделении из ее состава одной или нескольких организаций в случае систематического осуществления ею монополистической деятельности. Предписание может быть выдано при наличии организационно-правовой и технологической возможностей.

Запрещаются также соглашения или согласованные действия с неконкурентами, имеющими на рынке долю определенного товара свыше 35%, если в результате таких соглашений или согласованных действий могут иметь место недопущение, ограничение или устранение конкуренции [4].

Монополистическую деятельность помимо хозяйствующих субъектов могут осуществлять федеральные органы исполнительной власти, органы государственной власти субъектов РФ, органы местного самоуправления, иные наделенные функциями или правами указанных органов власти органы или организации. На практике встречаются такие нарушения закона, как установление отдельными субъектами РФ запрета на продажу определенных товаров из другого региона, дача хозяйствующим субъектам указаний о первоочередной поставке товаров определенным покупателям, препятствование в осуществлении предпринимательской деятельности и другие нарушения.

Таким образом, антимонопольное право-применение в значительной мере зависит от того, каким образом настроены стимулы участников рынка в плане защиты конкуренции в целом, а не защиты себя от конкуренции других хозяйствующих субъектов. Адвокатирование конкуренции построено не на принуждении, а на убеждении и информировании. Конечные общественно значимые результаты подобной деятельности заключаются в нейтрализации потерь общества от монополии в статике и приобретении дополнительных выигрышей от конкуренции в динамике. Особенность данных результатов состоит в том, что они мультиплицируются не только антимонопольной политикой как таковой, но и другими мерами государственного регулирования.

Список использованной литературы

1 Об Антимонопольном регулировании :Закон РФ от 2 декаб. 2012 г. // Собрание законодательства РФ. 2012. № 6. ст. 12.

2 Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 05.10.2015) . // Собрание законодательства РФ. 2006. № 31. ст. 3434.

3 Калентьева Н.А. Монополизация как закон - тенденция развития современной экономики // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2010. № 10 (72). С. 31-35.

4 Радюкова Я.Ю., Бушуева Е.Н. Совершенствование конкурентной политики как инструмент развития предпринимательства в России // Тамбовский государственный университет имени Г.Р. Державина. 2012. № 1. С. 133-141.

Е.В. Житкова, Е.С. Кротова
Смоленский филиал РЭУ им. Плеханова, Смоленск, Россия
Научный руководитель: Метальникова Н.А., канд.гегр.наук.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

На сегодняшний день в государственный долг Российской Федерации представляет собой долговые обязательства РФ перед юридическими и физическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права, включая обязательства по государственным гарантиям, предоставленным Российской Федерацией и включает государственный внешний и внутренний долг. Государственный внутренний долг представляет собой совокупность кредитно-финансовых отношений, возникающих в процессе перемещения капиталов из национального частного сектора в государственный бюджет на основе их заимствования. Внутренний долг Российской Федерации – это обязательства, возникающие в валюте Российской Федерации. Государственный внешний долг Российской Федерации – это обязательства, возникающие в иностранной валюте. В структуре государственного долга Российской Федерации объем государственного внутреннего долга в настоящее время составляет 7 272 791,8 млн. рублей, объем государственного внешнего долга – 49 995,5 млн. долларов США [2].

В структуре государственного внутреннего долга Российской Федерации на современном этапе наибольшую долю составили облигации федерального займа с постоянным доходом (ОФЗ-ПД – 49,9%). Преобладание в структуре государственного внутреннего долга ОФЗ-ПД в современных условиях связано с тем, что выпуск данного вида облигаций является наиболее целесообразным с точки зрения привлечения и размещения ресурсов, а также с переходом в острую фазу кризиса в структуре

государственного внутреннего долга, выраженного в ценных бумагах. В целом, сложившаяся структура внутреннего государственного долга дает понять, что объем задолженности по ценным бумагам занимает достаточно большую долю в общем объеме государственного долга.

Рынок государственных ценных бумаг находится в кризисном состоянии, так как именно они занимают большую долю, и соответственно с каждый годом возрастают расходы на обслуживание (Табл. 1).

Объем государственного внутреннего долга на 1 января 2015 г. составил 7241,17 млрд. руб., то есть внутренний государственный долг увеличился с 2009 г. на 5741,35 млрд. руб. Основной причиной столь быстрого роста внутреннего долга является покрытие дефицита федерального бюджета [3].

Таблица 1

Динамика объемов государственного внутреннего долга Российской Федерации в 2010-2015 гг., млрд. руб. [2]

№	Период	Объем государственного внутреннего долга РФ, млрд.руб.
1	01.01.2010	2094,73
2	01.01.2011	2940,39
3	01.01.2012	4190,55
4	01.01.2013	4977,89
5	01.01.2014	5722,24
6	01.01.2015	7241,17

Вместе с тем на современном этапе в России остро стоит проблема быстрорастущего внешней задолженности российских корпораций с государственым участием. В частности, в структуре 600-млрд. внешней задолженности РФ государственный долг составляет 41 млрд. долл. (7%), задолженность ЦБ РФ - 10,4 млрд. долл. (1,7%), долг банковского сектора - 171 млрд. долл. (28%), 376,5 млрд. долл. (62%) представляют прочие сектора, в частности, корпоративный небанковский сектор. И вот с этой то проблемой - задолженностью корпоративного сектора, составляющей 550 долл., а это 90% внешнего долга РФ, а точнее, с ее обслуживанием, и связаны основные трудности [2]. В структуре государственного внешнего долга более 70% составляют еврооблигационные займы. Последний срок погашения по ним датируется 2043 годом, а наибольшую сумму предстоит выплатить в 2030 году. Россия по-прежнему остается нетто-кредитором внешнего мира, т.е. имеет превышение внешних активов над внешними обязательствами.

Что касается динамики государственного внешнего долга, то она в отличие от динамики внутреннего долга на протяжении 5 лет была довольно неоднородной (рис. 1).

В период с 2010 по 2015 год внешний долг РФ увеличился на 16,72 млрд. долл., причем тенденция была разнонаправленной. Так, если с 2010 по 2012 год уровень долга находился примерно на одном уровне, то в 2013 году произошел резкий скачок. Это обусловлено тем, что в последние годы государство стало уделять больше внимания заимствованиям на внешних финансовых рынках путем размещения государственных ценных бумаг, а также были увеличены объемы предоставляемых гарантий в иностранной валюте.

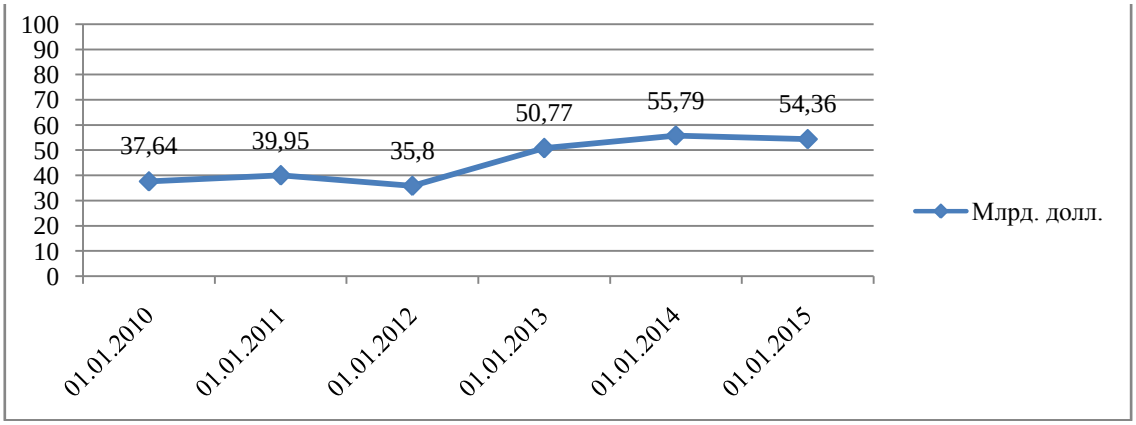


Рисунок 1 – Динамика объемов государственного внешнего долга Российской Федерации в 2010-2015 гг., млрд. долл. [2]

Наиболее актуальной проблема внешних долгов РФ стала после введения против нее санкций, которые лишили российские компании возможности занимать деньги на международном рынке. Однако для экономики важен не только внешний, но внутренний долг, так как государство не может допустить массовых дефолтов. Анализ плановых и фактических данных государственного внутреннего долга в период с 2010 по 2015 год [1] показывает уменьшение уровня верхнего предела в 2015 году, обусловленное ухудшением экономической обстановки в стране. Экономический кризис, санкции – все это требует определенных действий со стороны государства. Но в период с 2010 по 2015 год верхний предел не был превышен, что свидетельствует о рациональной политике РФ в области внутреннего долга. Похожую тенденцию можно заметить и в динамике плановых и фактических значений внешнего долга РФ за тот же период времени. За пятилетний период фактическое значение внешнего долга ни разу не вышло за границу верхнего предела, хотя динамика его уровня не была однородной. Более того, разница между значениями верхних пределов и фактических значений внешнего долга всегда была довольно значительной.

Высокий уровень госдолга приводит к оттоку капитала. В нынешней ситуации с учетом снижения цен на нефть и дальнейшего ослабления рубля это могло бы обернуться очень неприятными последствиями. Так что, уменьшение размеров госдолга - положительная тенденция. На данный момент ситуация с государственным долгом для нашей страны складывается весьма неплохо. За последние два года внешний долг РФ сократился почти на 30%. Причиной тому послужили западные санкции, которые отрезали российские компании от внешних рынков капитала. Согласно документу проекта Минфина, предельный уровень внутреннего долга РФ на 1 января 2017 года не превысит 9 трлн. рублей, уровень внешнего – 55,1 млрд. долл. В дальнейшем предполагается уменьшение данных показателей. Нагрузка на бюджет останется на уровне, который позволит в полной мере в указанные сроки исполнять финансовые обязательства. Объем государственного долга будет сохраняться на безопасном уровне.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон № 216-ФЗ от 03.12.2012 «О Федеральном бюджете на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов»/ [Электронный ресурс]: Справочно-правовая система «Консультант Плюс».

2. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://minfin.ru/

3. Государственный бюджет/Официальный сайт бюджета РФ. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http//budget.gov.ru/

Е.Ю. Евстратенко
Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия
Научный руководитель: Мартенс А.А., канд. экон. наук, доцент

ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА: ВСЕ ЗА И ПРОТИВ

С каждым днем все больше растет популярность франчайзинга. Это обусловлено тем, что предпринимателю, работающему в данной бизнес-системе не приходится начинать бизнес «с нуля», он работает с торговой маркой, которая уже знакома покупателям и пользуется стабильным спросом.

Франчайзинг в настоящее время получает все большее распространение в России. Можно утверждать, что франчайзинг, является одним из инструментов, позволяющих повысить эффективность малого бизнеса. Предприятия, получая передовые технологии и поддержку на основе франчайзинга, становятся более конкурентоспособными. Все это определяет актуальность и значимость франчайзинга.

Франчайзинг (от франц. franchise – льгота, привилегия) – это способ сотрудничества, когда одна сторона передает другой право на определённый вид бизнеса, технологии, бизнес-модель и товарные знаки [1, с.336].

Это понятие появилось не так давно – в конце 90-х годов были проданы первые франшизы, а в 1997 году лидерами российского франчайзингового сообщества и Московским фондом поддержки малого предпринимательства была создана некоммерческая организация - Российская ассоциация франчайзинга (РАФ), целью которой является поддержка и защита интересов ее членов, а также развитие более благоприятной правовой и экономической среды для распространения франчайзинга в России[2, с.93-95].

Прототипом современной системы франчайзинга принято считать систему продаж и обслуживания швейных машин Зингера («SingerSewingmachinecompany»).Развитие франчайзинга в России началось в 1990 г. Проявила интерес к этому бизнесу научно-производственная фирма "Дока", производитель мини-пекарен и оборудования для приготовления картофельных чипсов. В 1993 г. две ее дочерние фирмы "Дока Пицца" и "Дока Хлеб" стали членами Международной ассоциации франчайзинга. К началу 2010-х годов в РФ системой франчайзинга воспользовалось более 500 компаний. На сегодняшний день уже более шести тысяч предпринимателей работают по данной модели бизнеса [3, с.29].

Проведя комплексный анализ рынка франчайзинга в России, нам удалось установить, что наиболее популярными являются франшизы в сфере розничной торговли, на них приходится почти половина всех действующих на рынке франшиз (рис.1). Второе место занимает сфера услуг, на третьем месте – франшизы в области общепита. Подобное распределение франшиз по видам деятельности мало чем отличается от общемировых показателей. По данным статистики, большую часть средств население России тратит на услуги и продукты секторов, где преобладают франчайзинговые компании. Это фаст-фуд, продажа продуктов питания и алкогольных напитков, а также аренда недвижимости и другие.

По всем указанным секторам в 2014 г. произошел количественный рост франшиз: на 52,5 % по торговле непродовольственными товарами; 27,3 % по продовольственной торговле; 30,1 % по сектору общественного питания и 25% по услугам.

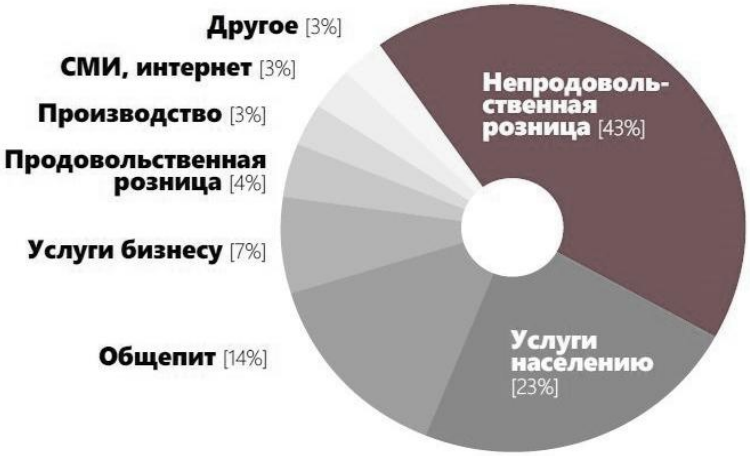


Рисунок 1 – Структура рынка франшиз России в 2014 году

Вместе с тем, в общей совокупности франшиз наблюдалось в 2014 г. некоторое снижение доли сектора услуг, что связано с опережающим ростом франшиз в секторе непродовольственной торговли, и соответственно увеличение доли непродовольственного сектора с 37 % в 2013 г. до 43% в 2014 г.

В России в «Топ-100 франшиз России» 2014 года из года в год неуклонно укрепляют свои позиции франшизы компаний: «Бегемотик» (1 место – 2014 год, 4 место– 2013, 48 место– 2012), «Шоколадница» (16 место– 2014, 16 место– 2013, 73 место– 2012), «Лечу.ру» (41 место– 2014, 84 место– 2013, 84 место– 2012), «Baon» (58 место– 2014, 60 место– 2013, 88 место–2012); и преодолели препятствия: «Стардогs» (6 место - 2014, 29место - 2013, 22 место - 2012), «Айкрафт Оптика» (15 место– 2014, 72 место– 2013, 49 место– 2012), «Jenavi» (24 место– 2014, 33 место–2013, 32 место – 2012), «Смешарики» (26 место – 2014, 34 место – 2013, 31 место – 2012), «TomFarr» (28 место – 2014, 35 место – 2012), «Diva» (38 место – 2014, 56 место – 2013, 53 место – 2012)[4].

Система франчайзинга во всем мире зарекомендовала себя как одна из самых надежных возможностей быстро развить собственный бизнес. По данным принстонского института, успешный франчайзинг составляет 92% от общего франчайзингового рынка. Для сравнения: свободные предприниматели (в малом и среднем бизнесе) успешны только в 15% случаях, чаще всего им удается продержаться на рынке около двух лет – как правило, они не выдерживают конкуренцию.

В России, где недостаточно развиты условия для открытия малого бизнеса, с каждым годом возрастает интерес к франчайзингу. Причем в последнее время появляются предприниматели, желающие не только приобрести франшизу, но и развивать свой бизнес по модели франчайзинга.

Многих начинающих предпринимателей интересует вопрос: Что выбрать: бизнес «с нуля» или менее творческую, но стабильную и надежную работу по франшизе? Универсального ответа нет. Организовать бизнес на базе франчайзинга или «с нуля» каждый предприниматель выбирает сам, ориентируясь на желаемый результат и приемлемый уровень рисков.

Покупка франшизы для тех, кто не хочет открывать свой бизнес с нуля, желает избежать ошибок на старте, хочет научиться правильно развивать свое дело при поддержки опытного франчайзера.

Но не стоит рассчитывать на то, что приобретение франшизы полностью избавит от проблем. Франшиза не гарантирует успех бизнеса, это только фундамент, который в начале будет требовать больших вложений как материальных, так и моральной отдачи, стремления, уверенности [5, с. 268-273].

Поэтому не стоит тратиться на франшизу тем, кто уверен в себе, имеет большой опыт в бизнесе, в состоянии самостоятельно продумать успешное начало для дела, мыслит творчески, ищет свободы в работе и не желает становиться частью системы, не имеет на это средств, у кого деньги «строго под расчет» и они отдают приоритеты другим расходам.

Франшиза дает ряд преимуществ для начинающих предпринимателей. Заключая контракт, владелец малого предприятия экономит на рекламе, организационных и других расходах, большую часть которых берет на себя головная компания [6, с.7-13]. Привычка потребителя к знакомой торговой марке позволяет малым фирмам утвердиться на тех рынках, где небольшим независимым фирмам закрепиться намного труднее. Риск вложения капитала во франшизу сравнительно мал. Риски, безусловно, присутствуют, причем для обеих сторон. Самая значительная потеря для франчайзора может заключаться в том, что покупатель торговой марки просто скопирует успешную модель бизнеса и запустит свою собственную. Для франчайзи же главный риск в том, что продавец франшизы в любой момент может отозвать право на свою торговую марку, если ему покажется, что условия договора коммерческой концессии не соблюдаются.

Также важно отметить, что развитие франчайзинга на территории России происходит неравномерно, поскольку эффективность применения франчайзинговой модели напрямую зависит от экономического положения и уровня развития бизнеса на рынке определенного региона.

Вышеуказанные особенности функционирования системы франчайзинга в современной России можно объяснить рядом факторов, которые тормозят развитие франчайзинга на отечественном рынке. Среди основных проблем, препятствующих полномасштабному развитию франчайзинга в РФ, специалисты выделяют: экономические, вызванные нестабильностью экономики, социально-психологические, связанные с недостатком знаний у предпринимателей в области франчайзинга, отсутствием желания выполнять требования франчайзингового договора и правовые, связанные с повышенным риском для франчайзера, который в результате недобросовестности партнеров, может лишиться выручки, кроме этого может пострадать его деловая репутация [7, с.222]. Хотя франчайзинг – это экономический инструмент и его проблемы в первую очередь следует искать в сфере экономики, в России сдерживание развития франчайзинга происходит, прежде всего, в правовой сфере.

На сегодняшний день в России отсутствует закон о франчайзинге. Эта деятельность регулируется только Гражданским кодексом, в главе 54 которого даются общие рекомендации по тому, что могут и чего не могут делать франчайзер и франчайзи, что так же затрудняет развитие франчайзинга в России [8, с.687].

Анализ франшиз, функционирующих на российском рынке, показывает отсутствие единого подхода к регулированию отношений посредством франчайзинга, присущего зарубежным аналогам[9, с.318]. Несовершенство законодательства, заключающееся как в отсутствии понятия франчайзинга в правовой базе России, так и в желании ряда законодателей поставить знак равенства между понятиями франчайзинга и коммерческой концессией [10, с.114-117]

Для развития франчайзинга в России имеются достаточно широкие возможности, но для реализации возможностей необходимо создать определенные условия. Нужна законодательная инициатива по разработке закона о франчайзинге и внесение соответствующих изменений в связанные с ним законы и нормативные акты. Необходимо включение в правительственную программу поддержки малого

предпринимательства системы развития франчайзинга. Так же для развития российского франчайзинга, в нашей стране необходимо разработать государственную программу поддержки малого бизнеса, начинающего работать по франшизным схемам (решение вопросов льготного кредитования, введение пониженного налогообложения, упрощенных механизмов отчётности), создание сети учебно-консультационных центров по франчайзингу. Таким образом, развитие франчайзинга в России может оказаться одной из наиболее эффективных форм поддержки малого предпринимательства.

Список использованной литературы

1. Малый бизнес / под ред. В. Я. Горфинкеля. – М. :КноРус, 2011. – 336 с.
2. Лалиев, С. С. Распоряжение исключительным правом на товарный знак / С. С. Лалиев // Бизнес в законе. – 2012. – № 2. – С. 93–95.
3. Алгазин, Г. И. Многоагентные системы принятия решений: механизмы финансирования франчайзинга/ Г. И. Алгазин. – Барнаул : Изд-во АГУ, 2009. – 29 с.
4. БИБОСС: Топ-100 франшиз России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.beboss.ru/journal/franchise/articles/2174
5. Васильева, О. Разработка стратегии развития франчайзинга в торговых сетях в условиях региональной диверсификации / О. Васильева // Риск : рынок, информация, снабжение, конкуренция. –2012. – № 1. – С. 268–273.
6. Панюкова, В. В. Международный характер франчайзинговых отношений на российском рынке / В. В. Панюкова // Региональная экономика: теория и практика. – 2013. – № 24. – С. 7–13.
7. Багдасарян, А. Ф. Договор коммерческой концессии (франчайзинг). Гражданско-правовые проблемы заключения договора / А. Ф. Багдасарян. – М. : Статут, 2009. – 222 с.
8. Предпринимательство / под ред. В. Я. Горфинкеля. – М. : ЮНИТИ, 2010. – 687 с.
9. Просветов, Г. И. Управление малым бизнесом / Г. И. Просветов. – М. : Альфа-пресс, 2010. – 318 с.
10. Черч, Н. Знакомьтесь – франшизинг / Н. Черч. –Пробл. теории и практики управления, 1991. – № 3. –С. 114-117.

Н. Евтушок

Луцкий национальный технический университет, Луцк, Украина

Научный руководитель: Дорош В.Ю., канд.экон.наук, доцент

СИСТЕМА МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ И ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ

Исследована отечественная система местного налогообложения и проанализированы пути ее реформирования. Изучены основные направления изменений в сфере местного налогообложения.

Зміцнення інституту місцевого самоврядування в Україні значною мірою залежить від того, чи будуть створені умови для фінансової незалежності органів місцевого самоврядування, основу якої становлять місцеві бюджети. Наявна бюджетна практика передбачає формування дохідної частини місцевих бюджетів в основному за рахунок загальнодержавних податків і бюджетних трансфертів (дотацій і субвенцій). Місцеві податки та збори як власне джерело бюджетів місцевого самоврядування становлять лише 2-3% від доходів місцевих бюджетів.

Найсуттєвішими вадами місцевого оподаткування в Україні[1]є:

— незначна фіскальна роль місцевих податків і зборів і, як наслідок низька їх питома вага в доходах місцевих бюджетів, у валовому внутрішньому продукті;

— невеликий перелік місцевих податків і зборів порівняно з іншими країнами;

— відсутність самостійних прав у органів місцевого самоврядування щодо запровадження на своїй території власних податків і зборів;

— незацікавленість місцевих властей у додатковому залученні коштів від справляння місцевих податків із борів;

— відсутність взаємозалежності між рівнем суспільних послуг, які надаються на певній території, із податковими зусиллями населення;

— зволікання із запровадженням суто місцевого податку – на нерухоме майно фізичних і юридичних осіб;

— нерозвиненість податків, які відображають політику, місцевих властей (екологічні податки, плата за певні послуги місцевих органів влади).

Реформуючи систему місцевого оподаткування, треба насамперед, змінити ставлення до місцевих податків і зборів і не розглядати їх як другорядні податки в складі системи оподаткування, суттєво, підняти їхнє значення та роль у формуванні фінансових ресурсів місцевого самоврядування. А це можливо лише якщо здійснити перегляд складу місцевих податків і зборів.

До переліку місцевих податків і зборів треба додати такі, що з огляду на світовий досвід найпридатніші для місцевого оподаткування. Це податок на доходи фізичних осіб, податок на прибуток суб’єктів господарювання і податок на нерухомість.

Надходження відцих податків дадуть змогув становити залежність між обсягами місцевих бюджетів і результатами господарювання підприємств, кількістю створених робочих місць, рівнем оплати праці працівників, ступенем розвинутості ринку нерухомості тощо. Таке становище змусить органимісцевого самоврядування активніше вирішувати проблеми зайнятості, створювати сприятливі умови для розвитку підприємництва, зокрема середнього та малого бізнесу, адже успішне вирішення цих питань безпосередньо впливатиме на розміри доходів місцевих бюджетів [1].

Розширення переліку місцевих податків і зборів повинно проходити за рахунокзапровадженняподатківізцільовимвикористаннямодержанихкоштів. Наприклад, збори на прибирання та освітлення вулиць, за збирання сміття, впорядкування парків, зон відпочинку, кладовищ тощо.

За умов загрозливої екологічної ситуації в Україні корисними стануть місцеві екологічні податки, які доцільно стягувати у вигляді штрафів за забруднення повітря, водоймищ, лісів та інших природних ресурсів, захоронення й утилізацію шкідливих відходів. Такі податки можуть стати дієвим інструментом у справі збереження та охорони довкілля і покращення екологічної ситуації в країні.

Різке розшарування суспільства внаслідок поглиблення кризових явищ спричинило значне збільшення кількості безробітних, бідних, жебраків і безпритульних. Хронічний дефіцит фінансових ресурсів унеможливив надання допомоги таким категоріям населення на рівні, достатньому для їхнього пристойного існування і тому одним із шляхів вирішення цієї нагальної проблеми могло б стати надання права місцевим органам самоврядування встановлювати (хоча б тимчасово) надбавки до податку на прибуток підприємств і прибуткового податку з громадян (відповідно до зростанню нагромаджень, оплати праці на підприємствах, що працюють на території місцевої ради) з цільовим спрямуванням держаних коштів на створення громадських їдалень, притулків для бідних, надання допомог соціально незахищеним верствам населення, які з тих чи інших причин залишилися поза державною системою соціального захисту [2].

Отже, основне спрямування змін у сфері місцевого оподаткування, пов'язане зі збільшенням ставок наявних і запровадженням нових місцевих податків і зборів. Пропозиції щодо збільшення податків суперечать загальновизнаній громадській думці щодо високого податкового тягаря в країні, який став на перешкоді розвитку вітчизняного підприємництва і є однією з причин тривалого спаду обсягів валового внутрішнього продукту.

Список використаної літератури

1. Петленко Ю.В.Місцеві фінанси /Ю.В. Б Петленко // Фінансова компанія. – 2011. - №3(33) – С. 25-26.

2. Офіційний сайт Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.minfin.gov.ua/

А.А. Емельянова

Алтайский государственный колледж, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Колчина А.Ю., преподаватель

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Существует множество путей конкуренции и стратегии предприятий: производственная, товарная, ценовая. Но в основе любой стратегии лежат конкурентные преимущества.

Стратегическое управление можно определить как управление конкурентными преимущества.

Конкурентное преимущество это положение фирмы на рынке, позволяющее ей преодолевать силы конкуренции и привлекать покупателей.

Конкурентные преимущества создаются уникальными осязаемыми и неосязаемыми активами, которыми владеют предприятия, теми стратегически важными для данного бизнеса сферами деятельности, которые позволяют в конкурентной борьбе. Таким образом, основы конкурентных преимуществ являются уникальные активы предприятий либо особая компетентность в сферах деятельности, для данного бизнеса и позволяющее предприятиям иметь рентабельность выше средней для фирм данной области или данного рыночного сегмента, а также позволяют завоевывать прочные позиции на рынке.

Система управления конкурентных преимуществ я рассмотрела на примере предприятия общественного питания кафе «Каравелла» расположенная по адресу: ул.Балтийская 44б.

Организация была основана в 1998 году как мелкооптовая база продовольственных продуктов, которая просуществовала 3 года, после чего предприятие было реорганизовано в продуктовый магазин. Через год в 2002 году на втором этаже данной организации был открыт ресторан, а в подвале-кафе. В 2003 году организацию купила торговая сеть «Раздолье», учредителем является ЗАО БМК.

На сегодняшний день организационно-правовая форма кафе «Каравелла» - ЧП Черниговский К.А.

Организация предоставляет следующие услуги:

- Услуги по изготовлению кулинарной продукции и создание условий для ее реализации и потребления в зале

- Услуги для реализации кулинарной продукции кондитерских изделий по заказам потребителей.
- Услуги по организации и потребления продукции и обслуживания включают: организацию и обслуживания торжеств, семейных обедов.
- Услуги по организации досуга включают музыкальное обслуживание.

Формы обслуживания:

На данном предприятии применяется «частичное обслуживание с непосредственным расчетом», которое обеспечивает одновременность выбора блюд, их получение и оплаты стоимости. Отпуск продукции и расчет с потребителями осуществляется барменом. Дальнейшее обслуживание выполняют официанты.

Штат работников:

Насчитывается: 1 менеджер, 2 бармена, 2 официанта, 2 охранника, 2 работника гардероба, 2 технички.

Мною был проведен основательный анализ деятельности организации, в ходе которого были определены следующие конкурентные преимущества:

- Расположение организации (в ближайшем окружении организации нет предприятий-конкурентов)
- Район, в котором расположена организация, является молодым, строящимся, перспективным.
- Возле организации расположена объездная дорога (красная линия)
- Контингент потенциальных потребителей достаточно платежеспособен
- В районе много молодежи, детей дошкольного и школьного возраста.
- В районе расположения организации имеются свободные рыночные ниши
- На расстоянии 150 метров от кафе каждое воскресенье организуется барахолка с привлечением большого количества людей, за счет чего можно обеспечить значительный приток посетителей в кафе
- В магазине имеется кондитерский цех, обеспечивающий кондитерской продукцией магазин и кафе. Вследствие этого, кондитерскую продукцию можно закупать по приемлемым ценам и, в конечном итоге, реализовывать по более низкой цене, чем конкуренты.

В совокупности реализовать конкурентные преимущества не позволяют следующие недостатки организации:

- Отсутствие рекламных мероприятий
- Отсутствие оказания специфических услуг:
  - ✓ ритуальных мероприятий, конференций, симпозиумов, совещаний
  - ✓ бронирование мест в зале предприятия
  - ✓ отпуск обедов на дом, в офисы небольших организаций
  - ✓ комплектация наборов кулинарной и кондитерской продукции в дорогу
- Отсутствие услуг по организации досуга
  - ✓ проведение видеопрограмм
  - ✓ предоставление газет, журналов
- Отсутствие прочих услуг
  - ✓ продажи фирменных значков, цветов, сувениров
  - ✓ предоставление санитарно-гигиенических средств, предназначенных для чистки обуви
  - ✓ упаковки блюд и изделий, оставшихся после обслуживания или приобретенных на предприятии
- Малое количество обслуживающего персонала (норма 1 официант на 4-6 гостей)

– Отсутствие мотивационной системы, направленной на повышение индивидуальных достижений
    - ✓ Комплексных доплат связанных с условиями труда (за работу в выходные и праздничные дни)
    - ✓ Непосредственно мотивационных доплат (премии и вознаграждений за различные показатели работы),
– Низкая квалификация руководства в сфере ресторанного бизнеса;
– Высокий бюрократический барьер;
– Чрезмерно жёсткая система контроля (штрафных санкций);
– Диктатура руководства работы с поставщиками.

Я считаю, что руководство организации не уделяет внимания реализации конкурентных преимуществ, а ведь за счет этого возможно значительное повышение эффективности организации.

Для того чтобы реализовать вышеперечисленные конкурентные преимущества, я предлагаю открыть детское кафе. Моё предложение опирается на следующие факторы:

– В городе Барнауле расположены два специализированных детских кафе, расположенных в непосредственной близости от главной улицы города – проспекта Ленина, т.е. в близи расположения кафе «Каравелла» организаций конкурентов нет.
– В районе Балтийская – Взлетная и в его ближайшем расположении (включая поселок Новосиликатный) находятся 5 школ и 5 детских садов.
– Район, в котором расположена организация, является молодым, строящимся, перспективным, а за счет заселения этого района, роста количества молодых семей, детское население соответственно будет расти.
– В магазине работает кондитерский цех, ассортимент продукции которого достаточно широк, что дает следующие преимущества:
    - ✓ Снижение издержек за счет отсутствия доставки, а также заключения перспективного долгосрочного договора на оптовую поставку продукции,
    - ✓ Быстрота и удобство коммуникативных связей,
    - ✓ Высокое качество продукции за счет своевременной поставки и т.д.

Так же в кафе предназначено для обслуживания детей, в ассортимент меню должны входить молочные, мучные блюда, молочные коктейли, кондитерские изделия, сладкие блюда, йогурты, творожки, и т.п.

Как видно из характеристики данного типа кафе наибольший удельный вес в ассортиментном перечне будет приходиться на товары молочной группы, поэтому поставщиком будет являться ЗАО БМК.

Этим будет обеспечено:

– Удобство в поставке продукции,
– Предоставление льготной системы кредитования,
– Облегчение коммуникативных связей и т.д.

Для того чтобы их реализовать необходимо, провести коренные изменения в деятельности организации, которые существенно повысят ее экономическую эффективность:

– Организовать развернутую, целенаправленную систему маркетинговых исследований (создание идей, тестирование на рынке, пробный маркетинг) для «понимания потребителя» и удовлетворения его потребностей;
– Разработка эффективной мотивационной системы стимулирования работников;

- Расширение перечня предоставляемых услуг (что даст преимущества при реализации стратегии первопроходца);
  - ✓ предоставление услуг по организации обслуживания и потребления, а также реализации продукции вне предприятия,
  - ✓ оказание специфических услуг (прием и исполнение заказов по доставке кулинарной и кондитерской продукции),
  - ✓ предоставление прочих услуг (прокат столового белья, посуды, приборов, инвентаря; продажи фирменных значков, сувениров, цветов; упаковки блюд и изделий, оставшихся после облуживания, или приобретенных на предприятии),
  - ✓ предоставление услуги организации досуга (проведения Новогодних, Рождественских праздников и т.п.; проведения видеопрограмм, спектаклей, концертов)
- Проведение рекламных мероприятий (устные и письменные объявления в СМИ; ориентиры на улицах, дорогах; визитка, почтовые листки; в качестве доп. информации о внешнем виде блюд – использование альбомов, каталогов и буклетов и т.д.)
- Проведение выставок, дегустаций, а также участие персонала в конкурсах барменов, официантов;
- Разработка индивидуальных оригинальных рецептов (патентирование);
- Установка кондиционеров или других современных аналогичных систем вентиляции (для обеспечения достаточной циркуляции воздуха);
- Изменение режима работы кафе (для обеспечения наибольшей продуктивности работы)

Для завоевания прочной позиции на рынке следует применить смежную конкурентную стратегию, а именно: на начальном этапе стратегию первопроходца, т.е. предоставленные оригинальные услуги.

Для реализации данной стратегии существует необходимые главные условия:

- ✓ отсутствие аналогов услуги в данном районе
- ✓ наличие потенциального спроса на предлагаемые новинки
- ✓ платежеспособность населения,

и также стратегию «фокусирования» или узкой специализации.

Рыночные условия позволяющие реализовать данную стратегию:

- ✓ потребности потребителя в данной услуге разнообразны
- ✓ отсутствие конкурентов
- ✓ ресурсы предприятия не позволяют обслуживать весь рынок, однако оно может качественно обслуживать потребителей рыночной ниши.

Из вышеизложенного следует, что деятельности любой организации необходимо квалифицированное управление конкурентными преимуществами, которые должны базироваться на детальном анализе деятельности организации.

Список использованной литературы

1. www. minfin.ru.- официальный сайт министерства финансов РФ
2. www.nalog.ru
3. http://www.bibliotekar.ru
4. http://glossariy.ru

М.А. Ковальская
Северо-Восточный государственный университет, Магадан, Россия
Научный руководитель**:** Пастюк О.В., канд.пед.наук, доцент

ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ-ИНВАЛИДАМИ В МО «ГОРОД МАГАДАН»

В муниципальном образовании «Город Магадан» работа с детьми с ограниченными возможностями ведётся в двух направлениях:

1.Организация работы с детьми-инвалидами, воспитывающимися в семьях;

2.Организация работы с детьми-инвалидами, воспитывающихся в специальных учреждениях.

В контексте нашего исследования рассмотрим организацию работы по поддержке магаданских семей, воспитывающих детей-инвалидов.Данное направление работы курирует управление социальной поддержки семьи и молодежи мэрии г.Магадана [1]. Деятельность управления по поддержке семей, имеющих детей инвалидов строится на следующих взаимосвязанных принципах – рисунок 1.

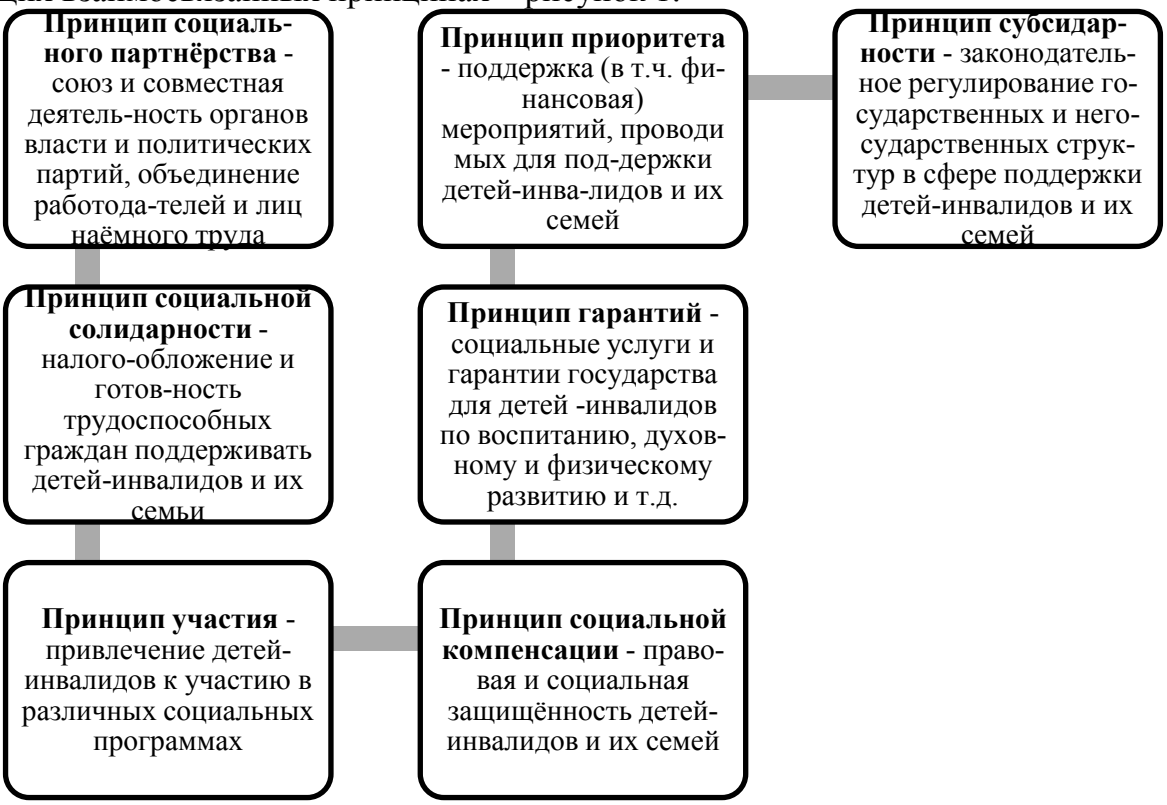


Рисунок1 - Основные принципы взаимодействия Управления социальной поддержки семьи и молодёжи мэрии г.Магадана с семьями, воспитывающими детей-инвалидов

На территории Магаданской области действует государственная Программа "Формирование доступной среды в Магаданской области" на 2014-2016 годы" (утверждена постановление администрации Магаданской области 07.11.2013 №1082-па) [2]. Главная цель Программы – обеспечение беспрепятственного доступа к приоритетным объектам и услугам в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения в Магаданской области.

Основные результаты реализации Программы заключаются в следующем:

- формирование условий устойчивого развития доступной среды для детей-инвалидов;

-формирование условий доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетной сфере жизнедеятельности инвалидов;

-повышение доступности качества реабилитационных услуг для инвалидов Магаданской области;

-преодоление социальной разобщённости и отношенческих барьеров между обществом и инвалидами Магаданской области.

Меры муниципальной поддержки предоставляются семьям, воспитывающих детей-инвалидов, имеющим право на получение мер муниципальной поддержки, путём выплаты денежных средств или предоставления соответствующих услуг единовременно или на срок до шести месяцев.

На территории Магаданской области действует государственная Программа "Формирование доступной среды в Магаданской области" на 2014-2016 годы" (утверждена постановление администрации Магаданской области 07.11.2013 №1082-па) [2]. Главная цель Программы – обеспечение беспрепятственного доступа к приоритетным объектам и услугам в приоритетных сферах жизнедеятельности инвалидов и других маломобильных групп населения в Магаданской области.

Основные результаты реализации Программы заключаются в следующем:

- формирование условий устойчивого развития доступной среды для детей-инвалидов;

-формирование условий доступности приоритетных объектов и услуг в приоритетной сфере жизнедеятельности инвалидов;

-повышение доступности качества реабилитационных услуг для инвалидов Магаданской области;

-преодоление социальной разобщённости и отношенческих барьеров между обществом и инвалидами Магаданской области.

Меры муниципальной поддержки предоставляются семьям, воспитывающих детей-инвалидов, имеющим право на получение мер муниципальной поддержки, путём выплаты денежных средств или предоставления соответствующих услуг единовременно или на срок до шести месяцев.

В целях организации активного досуга детей – инвалидов, организовано посещение бассейна детьми и лицами, их сопровождающими. В рамках городской целевой программы «Совершенствование условий жизнедеятельности жителей города Магадана с ограниченными возможностями» на 2010-2014 годы, обеспечивается беспрепятственный доступ инвалидов-колясочников к объектам. социально-культурного назначения на территории муниципального образования «Город Магадан».

Помимо вышеназванных организаций большую работу с магаданскими детьми-инвалидами осуществляет Магаданская областная общественная организация родителей детей-инвалидов «Особое детство», которая была создана 27.11.2008 г. [2].

Многие из мероприятий, организованных для поддержки семей детей-инвалидов, инициированы активистами организации «Особое детство».

Так, семьям с детьми – инвалидами компенсируется 50% от стоимости услуг ЖКХ, выплачивается ежемесячная денежная выплата в размере 8440 рублей. Каждый год дети получают новогодние подарки. Комплекс мероприятий предусмотрен в рамках областной целевой программы "Социальная защита инвалидов в Магаданской области". Среди них - адресная помощь в обеспечении техническими средствами реабилитации, выделение средств на приобретение товаров первой необходимости, бытовой техники и другие меры.

Сегодня в рядах организации насчитывается более 40 человек. Активисты объединения решают вопросы соблюдения прав детей – инвалидов, психологической помощи, организации досуга, реабилитационных, адаптационных и других мероприятий.

Благодаря взаимодействию с различными государственными учреждениями, предприятиями, общественными организациями, дети имеют возможность вести активный образ жизни. Они занимаются в творческой гостиной Магаданского социального центра, выезжают на отдых в спортивно-оздоровительный комплекс «Снежный». При участии конной милиции г. Магадана и крестьянско–фермерского хозяйства «Эвелина» организованы конно-верховые прогулки.

В епархии Магаданской области работает «Воскресная школа». Помощь оказывают различные городские предприятия и организации [3].

Председателем общественной организации «Особое детство» в течение пяти лет является В.А.Данилова, в семье которой воспитывается ребенок-инвалид (ДЦП).

Также большой вклад в поддержку семей, воспитывающих детей с ограниченными возможностями вносит Магаданский областной общественный благотворительный Фонд содействия семье, защиты материнства и детства «Мама» под председательством заместителя председателя Магаданской областной Думы И.М. Субботина.

Одним из направлений деятельности Фонда является поддержка семей, в которых воспитываются дети-инвалиды. В результате реализации данного направления была создана областная общественная организация родителей детей-инвалидов «Особое детство».

За последние три года при помощи Фонда были реализованы следующие мероприятия:

-заключён договор с Государственным юридическим бюро, оказывающим безвозмездную юридическую помощь семьям, воспитывающим детей-инвалидов;

- разработан и реализуется проект по строительству крытого манежа для занятий детей-инвалидов конным спортом;

-родители детей-инвалидов могут по телефону взять талоны на прием к врачам всех специальностей;

-посещение детьми-инвалидами Театра кукол и сеансов арттерапии в Детской художественной школе;

-организация мероприятий и встреч детей-инвалидов для общения друг с другом.

На базе МАОУ «Средняя общеобразовательная школа №18 г.Магадана открыт Центр дистанционного обучения детей-инвалидов в возрасте до 18 лет [4].

Основные задачи Центра заключаются в следующем:

-реализация основных общеобразовательных программ с применением дистанционных образовательных технологий детям с ограниченными возможностями здоровья, не посещающим образовательные учреждения;

- способствование профориентации обучающегося и предоставление получения предпрофильной подготовки;

- способствование развитию творческой деятельности обучающегося и его социализации;

- удовлетворение потребностей обучающихся в получении новых знаний о достижениях в соответствующих отраслях науки, техники и культуры;

- консультационная деятельность для родителей (законных представителей).

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что в муниципальном образовании «Город Магадан» проводится определённая работа по

организации помощи семьям, воспитывающим детей с ограниченными возможностями здоровья. Вместе с тем, на территории города не создана единая программа социально-педагогической поддержки семей, воспитывающих детей-инвалидов.

Список использованной литературы

1. Положение об управлении социальной поддержки семьи и молодежи мэрии г.Магадана (утв. пост. мэра г. Магадана от 23.12.2004 № 2547 в ред. от 21.11.2012).
2. http://www.magadangorod.ru – официальный сайт мэрии г.Магадана
3. http://www.magadan-eparchy.ru/control/index.html - официальный сайт Магаданской и Синегорской епархии
4. http://school-18.3dn.ru/ - официальный сайт МАОУ «Средняя общеобразовательная школа №18» г.Магадана

Д.Е. Королева
Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия
Научный руководитель: МартенсА.А., канд.экон.наук, доцент

СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И БИЗНЕС С СОЦИАЛЬНЫМ ОТТЕНКОМ: ОТЛИЧИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ

Феномен «социальное предпринимательство» является относительно новым в социальной и экономической жизни России.

На данный момент единственный документ, определяющий положение социального предпринимателя на государственном уровне – приказ Минэкономразвития №220, согласно которому:

«Социальное предпринимательство является социально ответственной деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства, направленной на решение социальных проблем» [4].

Социальное предпринимательство может быть реализовано в различных сферах:

- содействие профессиональной ориентации и трудоустройству, включая содействие занятости социально незащищенных группам граждан;
- социальное обслуживание лиц, относящихся к социально незащищенным группам граждан, и семей с детьми в области здравоохранения, физической культуры и спорта;
- организация социального туризма – только в части экскурсионно-познавательных туров для лиц, относящихся к социально незащищенным группам граждан;
- оказание помощи пострадавшим в результате стихийных бедствий, катастроф, социальных, национальных, религиозных конфликтов, беженцам и вынужденным переселенцам;
- обеспечение культурно-просветительской деятельности и другие [1].

Не любая деятельность в социальной сфере, которая является полезной и значимой, относится к социальному предпринимательству. В сфере образования, здравоохранения существует много возможностей для предпринимательства, но это обычный бизнес.

Ключевыми критериями отличия социального предпринимательства от социально ориентированного бизнеса являются:

- социальное воздействие – целевая направленность предприятия на решение/смягчение существующих социальных проблем;

- инновационность – применение новых уникальных методов работы, позволяющих увеличить социальное воздействие;
- финансовая устойчивость – способность социального предприятия решать социальные проблемы за счёт доходов, получаемых от собственной деятельности;
- масштабируемость – возможность передать полученные навыки другим компаниям, рынкам и даже странам;
- предпринимательский подход – способность социального предпринимателя видеть провалы рынка, находить возможности, аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения, оказывающие долгосрочное позитивное влияние на общество в целом [3].

В тоже время общим для социального предпринимательства и коммерческого бизнеса является:

- окупаемость (финансовая устойчивость). Вопреки сложившемуся стереотипу, социального предпринимательство так же, как и коммерческий бизнес, всегда подразумевает получение прибыли. Но в социальном предпринимательстве прибыль не является целью, а служит инструментом реализации социальной миссии.
- предпринимательский подход. Но в социальном предпринимательстве, в отличие от коммерческого бизнеса, он связан с решением собственных задач или потребностей близких.

Необходимым условием появления социального предпринимательства является несовершенная работа тех или иных социальных институтов. Социальное предпринимательство интегрирует все лучшее из частного и государственного секторов.

В связи с этим выделяется ряд причин потребности государства и общества в социальном предпринимательстве:

- действует на принципах самофинансирования, решая отдельные задачи государства;
- активно экспериментирует и ищет инновационные и наиболее эффективные решения социальных проблем;
- повышает экономическую эффективность, так как вводит в оборот ресурсы, которые ранее в таком качестве не использовались. Не только материальные (отходы производства), но и человеческие ресурсы, например, слабо защищённые социальные слои (за счёт расширения границ платёжеспособного спроса) [1].

Чтобы использовать весь спектр организационных, институциональных и экономических возможностей, которые реализуют социальные предприятия для достижения своей цели, должна быть развита инфраструктура поддержки социальных предпринимателей.

Что касается практики развития социального предпринимательства на отдельных территориях, то, например, Алтайский край характеризуется разнообразием социальных бизнес-проектов и развитием инфраструктуры поддержки социальных предпринимателей, а именно:

- Наличие одного из восьми представительств фонда «Наше будущее» в регионе.
- Активная государственная поддержка. Так, в 2014 году по инициативе Губернатора Алтайского края А.Б. Карлина был создан Алтайский центр инноваций социальной сферы (КГБУ АЦИСС) с целью внедрения инновационного подхода к решению социальных проблем региона. Кроме того, АЦИСС была организована школа социального предпринимательства — это площадка для обмена опытом и поддержки

социальных инициатив, получения новых знаний и развития лидеров социальной сферы.

- В 2015 году был осуществлен первый выпуск социальных предпринимателей. Выпускниками были решены многие социальные проблемы региона.
- повышенная заинтересованность молодежи Алтайского края к социальным проблемам. В 2015 году отличительной особенностью ежегодно проводимого международного молодежного управленческого форума «Алтай. Точки Роста - 2015» стало большое количество проектов в сфере социального предпринимательства. [2]. Также в ноябре 2015 года в Барнауле прошел VII Всероссийский слет сельской молодежи, основной темой которого было: «Социальное предпринимательство – ресурс развития села». Участники искали наиболее эффективные модели решения проблем на сельских территориях.

В Алтайском крае на сегодняшний день существует огромное количество ниш, где социальное предпринимательство может быть успешно реализовано, это, прежде всего, культура и спорт, забота о пожилых людях и людях с ограниченными возможностями здоровья, снижение напряженности на рынке труда и многие другие сферы. Развитие социального предпринимательства позволит Алтайскому краю в целом и г. Барнаулу в частности, сформировать наиболее комфортную сферу для жителей и обеспечить экономический рост территорий, что определяет целесообразность продвижения и усиления поддержки данной формы предпринимательства.

Список использованной литеритуры

1. Официальный сайт фонда региональных социальных программ «Наше будущее». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://nb-fund.ru/
2. Официальный сайт Алтайского края. [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://altairegion22.ru/
3. Официальный сайт Алтайского центра инноваций социальной сферы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://ciss22.ru/
4. Приказ Минэкономразвития РФ от 24.04.13 № 220. [Электронный ресурс] – Режим доступа:http://innovation.gov.ru/sites/default/files/documents/2014/16149/3335.pdf

А.А. Кульбацкая
Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова, Смоленкий филиал, Смоленск, Россия
Научный руководитель: Калашников В.В.

ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В РАМКАХ СОЗДАНИЯ ЗОН СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ

Торговая интеграция представляет собой процесс установления свободной торговли между странами, предусматривающий проведение ряда мер, которые позволили бы получать выгоды от международной специализации. В настоящее время остаются актуальными вопросы формирования зон свободной торговли между странами-участницами Евразийского экономического союза, так как данная международная организация была создана только в 2014 году. Членами организации стали республики: Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия и Российская Федерация.

Основной целью функционирования ЕЭС стало достижение следующих пунктов:

- Снижение цены на товары благодаря уменьшению издержек перевозки необходимого сырья/экспорта своего готового товара;
- Стимулирование «здоровой» конкуренция на общем рынке ЕАЭС за счёт равного уровня экономического развития;
- Увеличение конкуренции на общем рынке стран-членов Таможенного Союза благодаря вхождению на рынок новых игроков из общего пространства;
- Увеличение средней з/п благодаря уменьшению издержек и повышению производительности;
- Наращивание производства благодаря увеличению спроса на товары;
- Увеличение благосостояния народов стран ЕАЭС благодаря снижению цен на продукты и увеличению занятости населения в экспансирующихся производствах импортоориентированных/экспортоориентированных фирм;
- Повышается окупаемость новых технологий и товаров благодаря увеличенному объёму рынка;
- Увеличение объёма ВВП стран ЕАЭС минимум на 25%.

Еще в 2011 году российским Министерством экономического развития был разработан договор о зоне свободной торговли. В настоящее время странами-участницами являются Армения, Белоруссия, Казахстан, Киргизия, Молдавия, Россия, Таджикистан. Узбекистан присоединился в особом порядке.

С учетом международного опыта, любая экономическая интеграция сопровождается различного рода проблемами и трудностями. Существует множество факторов, замедляющих темп достижения поставленных задач. Среди них выделяются:

1) Различный уровень социально-экономического состояния стран-участниц, недостаточный уровень развития национальных валютных и фондовых рынков;
2) Недостаточный уровень конкурентоспособности товаров, производимых странами-участницами;
3) Низкий уровень интегрированности аграрных секторов государств;
4) Недоговоренности в области транспортной и энергетической политики; нарушения или невыполнения соглашений, принимаемых в рамках Европейского экономического союза.

Торгово-экономические отношения России, Белоруссии и Казахстана стали активно развиваться, так как создание таможенного союза способствовало снятию бюрократических барьеров и ограничений. Российская Федерация и республика Беларусь тесно сотрудничают достаточно длительное время. Россия представляет собой крупнейший рынок сбыта белорусских товаров и услуг, а также основной источник сырья, энергоресурсов, комплектующих. В свою очередь Беларусь для России – поставщик качественных и недорогих высокотехнологических товаров, сельскохозяйственной продукции, важнейший транспортный и транзитный коридор. По последним данным Евразийской Экономической комиссии, объем взаимной торговли товарами за январь-сентябрь 2014 года, составил 42,8 млрд. долл. США, аналогичный период прошлого года исчисляет около 47,8 (январь-сентябрь 2013 года). По отношению к январю-сентябрю 2013 года экспорт товаров Республики Беларусь в Республику Казахстан снизился на 5,4 %. Поставки машин, оборудования и транспортных средств сократились на 3,7 % (43,2 % общего объема экспорта Беларуси в Казахстан), химической промышленности — на 15,5 % (13,7 %). При этом имел место рост экспорта металлов и изделий из них на 13 % (4,2 %). Объем экспорта Республики Беларусь в Российскую Федерацию за аналогичный период снизился на 5,4 %, из них по машинам, оборудованию и транспортным средствам — на 18,6 % (26,7 % общего объема экспорта Беларуси в Россию), продукции химической промышленности — на

7,5 % (10,4 %), металлам и изделиям из них — на 10,7 % (7,4 %). Но по минеральным продуктам объем поставок увеличился на 28,2 % (8,6 %). [1]

Проблемная отрасль для Белоруссии — агропром. С вступлением в Таможенный союз Белоруссия уже не может произвольно определять бюджетные дотации на поддержку сельского хозяйства — партнёры, пользуясь правилами единой конкурентной политики ЕЭП, могут настоять на их снижении. Кроме того, ЕЭП снимает препятствия для российского и казахстанского капитала в ходе приватизации в Белоруссии.

Республика Армения в рамках создания зоны свободной торговли заинтересована в гарантиях свободы передвижения трудовых ресурсов и капитала, что обеспечило бы стабильное финансирование торгового счета платежного баланса. Еще одной проблемой для этой страны является транспортное положение. Страна зависит от транзита грузов через территории Грузии и Ирана. Однако уже существуют проекты по строительству автомобильного коридора «Север – Юг», железной дороги Иран-Армения и т.п. Решение транспортной проблемы Армении ускорило бы торговую интеграцию как самой страны, так и государств-членов ЕЭС. В области энергетики остаются нерешенными вопросы энергетической безопасности и увеличения технической возможности для увеличения объемов экспорта электроэнергии. [2]

В Казахстане проблемой в рамках торговой интеграции является структурный перекос экспорта в сторону минерально-сырьевых ресурсов (76,1 % в январе—октябре 2012 года), поскольку такая ситуация делает Казахстан зависимым от мировой конъюнктуры спроса.

Таким образом, многие эксперты не отрицают возрастающую привлекательность союза. Благодаря Евразийскому экономическому союзу появляются партнеры, готовые сотрудничать на первоначальных условиях интеграции, что означает расширение зоны свободной торговли.

Вьетнам – одна из самых перспективных стран Юго-Восточной Азии, с которой Российская Федерация сотрудничает много лет. За период с 2010 по 2014 года взаимный товарооборот вырос на 61,5%, составив 4,2 миллиарда долларов. Происходит совместная добыча ресурсов, разработка инноваций. В основе соглашение лежат обязательства стран упростить доступ на свои рынки в рамках взаимной торговли для поставщиков товаров и услуг. Оно предусматривает снижение ставок ввозных таможенных пошлин, обязательства по защите прав на интеллектуальную собственность, сотрудничество в области, электронной коммерции, а также в сфере госзакупок, установлены единые принципы защиты конкуренции. Также предусматриваются обязательства в части взаимной либерализации торговли услугами, осуществления инвестиций и перемещения физических лиц, однако данный раздел соглашения изначально распространяется только на взаимоотношения между Россией и Вьетнамом.

Кроме того, определяются перспективы сотрудничества с Индией, Египтом и Израилем. В настоящее время идет подготовка договора о сотрудничестве и создании зоны свободной торговли между ЕЭС и этими странами. Сторонам требуется время для просчета собственных интересов. Так всерьез прорабатываются перспективы взаиморасчетов в национальных валютах в рамках зоны свободной торговли. [3]

Существуют вынужденные меры по прекращению действия договора о зоне свободной торговли с 1 января 2016 года с Украиной. "В связи с исключительными обстоятельствами, затрагивающими интересы и экономическую безопасность РФ и требующими принятия безотлагательных мер", - поясняется в тексте указа Президента РФ. В соглашение о зоне свободной торговли между ЕС и Украиной не были включены

изменения, запрошенные Россией. С начала 2016 года льготный режим торговли закончился, таможенный тариф составляет от 3 до 9%. Однако страны-участницы ЕАЭС — Казахстан, Кыргызстан, Беларусь и Армения — не подержали инициативу российского президента Владимира Путина и не стали отказываться от зоны свободной торговли с Украиной. По словам председателя коллегии ЕАЭС, «в течение этого срока будет вестись не только мониторинг над последствиями Соглашения Украины и ЕС, но и выработка инструментов как правового, так и технико-технологического характера в том, что касается обмена информацией». Глава республики Беларусь выразил опасение, что после полного открытия украинского рынка для европейских товаров продукция из Украины «хлынет» в Беларусь.

Таким образом, выделяются два основных направления торговой интеграции государств-членов евразийского экономического союза в рамках создания зон свободной торговли.

Во-первых, взаимосвязи стран-участниц с Украиной. Учитывая партнерство с ЕС, зона свободной торговли стран-участниц с Украиной можно отнести к бесперспективной, в частности для Белоруссии.

Во-вторых, создание зоны свободной торговли стран-участниц ЕАЭС с Индией, Израилем и Египтом будет взаимовыгодным соглашением. Основным барьером остаются расчеты между странами, которые необходимо проводить через покупку американского доллара. Расчеты в национальной валюте увеличили бы спрос на нее, а значит и стабилизировали. Центральные банки пока не находят решения данной проблемы. [4]

Список использованной литературы

1. Аналитическая записка «Об итогах взаимной торговли государств — членов Таможенного союза и Единого экономического пространства», ноябрь 2014 года. [Электронный ресурс] URL: //http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/test-trade/analytics/Documents/Analytics_I_201409.pdf

2. Армения и таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции [Электронный ресурс]. URL: http://www.eabr.org/general/ upload/CII%20-%20izdania/2014/%D0%90%D1%80%D0%BC%D0%B5% D0% BD% D0%B8% D1%8F-%D0%A2%D0%A1/doklad_20_ru_preview.pdf

3. Башкирова Е. Переговоры с ЕАЭС о создании зоны свободной торговли инициировал Египет. [Электронный ресурс] URL: http://eurasiancenter.ru/economyperspectives/20150624/1004130390.html

4. Лаптев С.В. Проблемы и перспективы развития экономической интеграции на постсоветском пространстве // Материалы Международной научно-практической конференции FINANCIAL CENTES: TRAVELLING AROUND THE WORLD. 2015. С. 14-18

А. Куляндина

Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Козлова Ж.М., канд.экон.наук, доцент

ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА

Данная тема весьма актуальна, т.к. в условиях усиливающейся межбанковской конкуренции успех предпринимательской деятельности будет сопутствовать тем банкам, которые быстрее и лучше всех овладеют современными методами управления

банковскими процессами. Использование маркетинговых стратегий и тактик являются неотъемлемой частью организационной структуры банка.

Банковский маркетинг, в силу своей специфики, представляет собой особую отрасль маркетинга.

Банковский маркетинг - это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией.

Специфика банковской деятельности отображается на всех составляющих маркетинга в сфере банковского бизнеса, включая его цель, задачи, функции и принципы. Цель банковского маркетинга — создавать такие финансовые услуги и предоставлять их таким образом, чтобы лучше всего удовлетворить потребности клиентов и получить прибыль банком [1].

Банковский продукт это прежде всего услуги:

-результат деятельности: банковский счет, депозит, документ (свидетельство) в виде векселя, чека; процент по вкладу или за кредит и т.п.;

-конкретный вид определенной услуги. Например, кредитование услуга, а овердрафт, кредитная карточка банковский продукт.

Основные особенности банковского продукта:

-как правило, имеет абстрактную, невещественную форму или документарную;

-ограничен временными рамками;

-облекается в договорную форму;

-быстро копируется другими кредитно-финансовыми институтами.

Банковская услуга специфическая деятельность по организации денежного оборота и предоставлению клиентам различных банковских продуктов [1].

Рассмотрим особенности банковского маркетинга на примере Сбербанка РФ.

В последнее время при стабилизации экономики, у основных клиентов Сбербанка России – компаний, рынок банковских услуг превратился в рынок покупателей. Маркетинговый подход в организации деятельности предполагает ориентацию банка со своего продукта на потребность клиента. Необходимо, тщательное изучение рынка, анализ потребностей потребителей банковских услуг.

В рамках современного маркетинга меняются отношения банка и клиента. Сейчас Сбербанк России вынужден постоянно разрабатывать новые виды банковских продуктов, которые адресованы конкретным группам клиентов. Например, недавно банк объявил о введении новой услуги: предоставление студентам государственных ВУЗов кредита на покупку собственного персонального компьютера с возвратом кредита в течение одного года. Залогом кредита будет являться сам компьютер.

Одна из целей банковского маркетинга Сбербанка России постоянное привлечение новых клиентов. Маркетинг в Сбербанке России нацеливается на изучение рынка кредитных ресурсов, анализ финансового состояния клиентов. Маркетинг направляется на обеспечение условий, способствующих привлечению новых клиентов, расширению сферы банковских услуг, заинтересовывающих клиентов во вложение своих средств в этот банк [2].

В продвижении маркетинговой политики в банковскую сферу большую роль имеет зарубежный и адаптированный опыт российских банков, так как он наглядно демонстрирует преимущества её реализации. Так, в Сбербанке РФ создана маркетинговая служба – сектор по связям с общественностью, который непосредственно занимается исследованиями рынка и его прогнозированием. На основе проведенного исследования потребителей делается сравнительный анализ результатов исследований для построения кривой спроса и предложения, позиционирования товара,

которые необходимы для будущей стратегии сегментации рынка, стратегии ценообразования. Таким образом, маркетинговая стратегия многофакторная и комплексная система мероприятий, планируемых, вырабатываемых и реализуемых коммерческим банком для достижения миссии и стратегии банка.

Бурное развитие информационных технологий принципиально меняет условия оказания банковских услуг во всем мире. Все большее количество банков открывает возможности управления счетами и проведению операций на фондовом рынке с использованием Интернет-технологий. Развитие новых направлений банковской деятельности проходит столь быстрыми темпами, что опоздание с принятием решения об оказании нового спектра банковских услуг может привести к потере значительной части бизнеса.

Низкий уровень доходов населения будет сдерживать развитие операций с использованием Интернета для физических лиц. Можно предположить, что возможности рынка интернет-услуг для юридических лиц в ближайшие годы будет существенно выше, а риски технологической неконкурентоспособности в области электронных расчетов и инвестиционной деятельности могут составить значительную угрозу для Банка. При этом существует проблема оптимизации затрат для развития данного вида бизнеса. Как выход из создавшейся ситуации Сбербанки видит в значительных инвестиционных вложениях в технологии и компьютеризацию своих платежных систем, представлении кредитов для реализации инвестиционных проектов создания единой мультисервисной сети с использованием передовых технологий и развития на ее базе комплекса услуг по доступу в Интернет, а также дополнительных мультимедийных и информационных услуг.

Существенное увеличение кредитного портфеля, расширение международных связей, проектное и венчурное финансирование, вхождение в ВТО ставят перед банками задачу совершенствования управления банковскими рисками, как составной части банковского маркетинга. Обуславливает необходимость адаптирования западного опыта интегрированного риск-менеджмента, как формализованного подхода к оценке и управления всеми рисками банка, независимо от источников их возникновения с целью извлечения устойчивой прибыли от каждого вида деятельности и всего банковского портфеля. Внедрение интегрированного риск-менеджмента обеспечивает улучшение информированности менеджеров и повышение скорости принятия управленческих решений, сокращение капитальных издержек, рискоориентированное ценообразование, сокращение убытков, эффективное размещение экономического капитала, избежание неприемлемых продуктов и услуг, повышения скорости разработки и внедрения новаций в банковской сфере.

В Сбербанке управление рисками осуществляется различными коллегиальными органами и прослеживается необходимость интеграции управления всеми рисками в единый блок. Требуется постоянно совершенствовать систему управления рисками на основе распространенных в современном банковском деле технологий, более широкого использования методов математического моделирования и развития системы комплекс-контроля [2].

Таким образом, изучение и обобщение передового зарубежного и отечественного опыта эффективного банковского маркетинга, внедрение его в практику коммерческих банков необходимость сегодняшнего дня.

Список использованной литературы

1.Веселова М. Ю. Особенности маркетинга в банковской сфере [Текст] / М. Ю. Веселова // Молодой ученый. — 2014.

2.Сбербанк [Электронный ресурс] // Сбербанк России ОАО. http://www.vsb.sbrf.ru

3.Банковский маркетинг// http://www.market-pages.ru/bankdelo/58.html

А.А. Лапина, М.Д. Федотова
Смоленский филиал РЭУ им. Плеханова, Смоленск, Россия
Научный руководитель: Метальникова Н.А., канд.геогр.наук.

НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ

В странах Европы такое понятие как «негосударственный пенсионный фонд» давно стало привычным и обыденным. Однако, в Российской Федерации только начинается знакомство с данным видом организационной структуры. Многие люди с опаской относятся к таким организациям, как негосударственные пенсионные фонды, ведь все новое порой кажется не понятным и не внушающим доверия.

Негосударственный пенсионный фонд (НПФ)- это юридическое лицо, которое ведет свою работу исключительно с целью накопления и формирования пенсионных взносов для своих участников. Негосударственные пенсионные фонды аккумулируют средства пенсионных накоплений, а также инвестируют их. Все вклады в фондах страхуются через Агентство по страхованию вкладов с 28 декабря 2013 года, согласно ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации». На данный момент в АСВ вступило уже около 36 компаний, например, НПФ «Наследие», «НефтеГарант», «Лукойл-гарант», «Доверие», «Газфонд», НПФ «Русский стандарт». Основными положительными тенденциями функционирования НПФ являются различные возможности, например, принимать непосредственное участие в размере будущей пенсии, создавать различные источники выплаты пенсии, защитить финансы от неблагополучных пенсионных реформ, тогда как к отрицательным тенденциям НПФ относятся: довольно большой срок ожидания, низкая процентная ставка на вложения, исключение возможности забрать деньги раньше срока, накопления создаются только в валюте государства, наличие штрафов при несоблюдении сроков вложения, нет 100% гарантии получения накоплений. Последняя проблема решается с помощью включения НПФ в систему страхования вкладов.

Главной особенностью функционирования НПФ является добровольный характер создания подобных организаций, а также добровольное вступление и участие граждан в них. Более того учет и хранение активов его основателей и учет активов НПФ ведется раздельно, чтобы исключить возможность банкротства. Из-за высокой социальной значимости НПФ уделяется высокое внимание со стороны государства и строго регламентируется им. Контроль деятельности НПФ передан Центральному банку. Регулятором правовых, экономических отношений, которые возникают при создании НПФ, является ФЗ № 75-ФЗ «О негосударственных пенсионных фондах» от 7.06.1998 (ред. от 30.12.2015). Президентом и Правительством РФ неоднократно подчеркивалась высокая роль НПФ в развитии российской экономики.

НПФ обладают большей свободой действий в управлении пенсионными резервами. Они инвестируют средства самостоятельно или предают их в доверительное управление управляющей компании. Часто НПФ размещают средства в ценные бумаги: государственные, муниципальные или субъектов РФ. Также НПФ могут инвестировать в объекты недвижимости или осуществлять депозитные вклады. Данные инвестиции

осуществляются для того, чтобы в будущем увеличить размер доходов организации и размера пенсии участника НПФ [1].

На сегодняшний день рынок пенсионного обеспечения Российской Федерации включает в себя услуги более сотни негосударственных пенсионных фондов. Наиболее крупные из них это: Европейский пенсионный фонд НПФ, НПФ Оборонно-промышленный фонд им. В.В. Ливанова (АО), НП «КитФинанс», НПФ «Доверие», НПФ «Наследие», НПФ Сбербанка, ОАО НПФ «Лукойл – Гарант», ОАО НПФ «Газфонд», ВТБ Пенсионный фонд, СтальФонд, НефтеГарант, Росгосстрах, МНПФ «Аквилон» и многие другие. Каждый из фондов предъявляет свои условия, уверяя, что именно в их компании они самые лучшие и наиболее выгодные. Когда предложения начинают превышать спрос, в ход начинают идти даже приёмы черной конкуренции, и найти по-настоящему надёжный и безопасный фонд становится действительно тяжело.

Законом РФ предусматривается ограничения по доле средств, размещенных в различные активы. Данные требования существуют для того, чтобы минимизировать риски потерь минимальных резервов организации. Банковские вклады и инвестиции в недвижимость имеют минимальный риск, поэтому доля резервов может составлять 80%, в акции и облигации компаний позволяется инвестировать не более 70%, в ценные бумаги-не более 50%. Так же не позволяется вкладывать деньги в один объект более 15%.

Например, НПФ «Лукойл-гарант» инвестирует свои средства в основном в государственные облигации (95%) и 5% в акции самых устойчивых на рынке компаний: Лукойл, Газпром, Роснефть, Сбербанк, РЖД. Данные акции обладают наивысшей степенью надежности и обеспечивают для организации «Лукойл-гарант» высокую доходность на протяжении последних нескольких лет. Все инвестиции осуществляются в соответствии с ФЗ [2].

В связи с высокой обеспеченностью объема накоплений в НПФ растет число их клиентской базы. Динамика прироста клиентов НПФ показана в таблице 1.

Таблица 1

Динамика прироста клиентов в НПФ РФ, тыс. руб. [4]

2013 год		2014 год		2015 год	
ГазФонд	244,093	ГазФонд	245,23	ГазФонд	243,776
Доверие	880,035	Доверие	883,345	Доверие	882,993
Наследие	764,904	Наследие	880,345	Наследие	881,267
КитФинанс	798,076	КитФинанс	923,441	КитФинанс	998,722
Лукойл-гарант	112,948	Лукойл-гарант	230,093	Лукойл-гарант	240,987

Анализ показывает, что с каждым годом число клиентов компаний растет, что означает рост доверия к подобным организациям.

Значение негосударственных пенсионных фондов заключается в том, чтобы повысить уровень пенсий и обеспечить благосостояние граждан РФ, по средствам увеличения и сохранения их капитала.

Динамика доходности негосударственных пенсионных фондов за период 2013-2015 года показала разнонаправленные тенденции как увеличения, так и снижения среднегодовой доходности негосударственных пенсионных фондов. Так, например, Европейский ПФ увеличил свою доходность за период 2013-2015 года на 7%, КитФинанс на 0,1%, Газфонд на 2%, Лукойл-гарант на 1%. В таких НПФ, как БОЛЬШОЙ, Доверие и Наследие наблюдается незначительная тенденция к снижению

среднегодовой доходности [5]. На рисунке 2 представлен график объема накоплений НПФ за 2013-2015 года.

По данным рейтинга «Эксперт РА» НПФ в 2013 году наибольший объем накоплений был у организации «Газфонд» и составлял 1085,09 млн. рублей, в 2014 году в фонд «Лукойл-гарант» вышел на первое место и объем его накоплений составил 1492,71 млн. рублей, на 2015 год - вновь в компании «Газфонд» объем составил 117,86 млн. рулей [3, с. 110-116, 5].

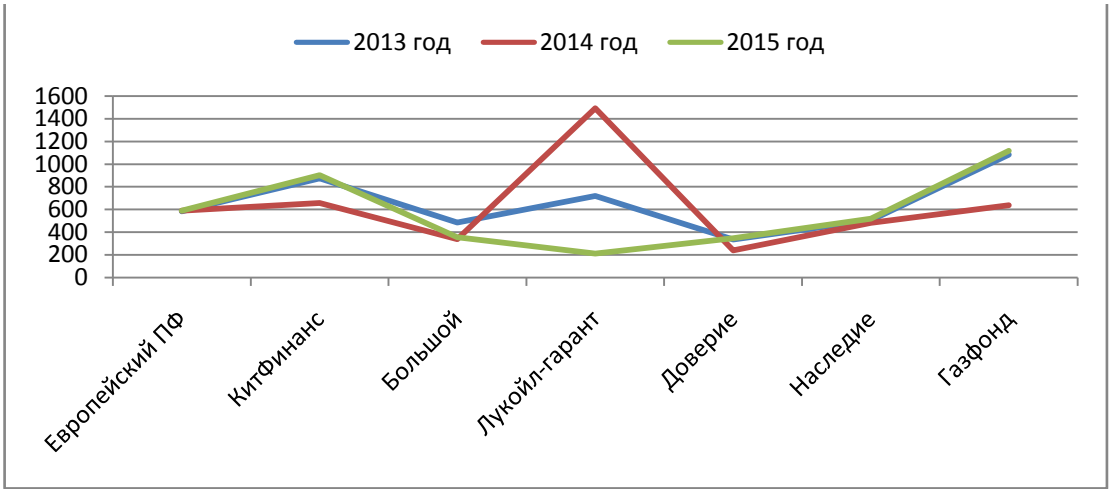


Рисунок 2 - Динамика объема накоплений за 2013-2015г., млн. руб [5]

Таким образом, положительные тенденции, которые были достигнуты к настоящему времени, в области деятельности НПФ в виде увеличения собственного капитала, количества участников, роста объемов пенсионных накоплений и резервов сохранятся в долгосрочной перспективе. Вместе с тем особенно важным моментом представляется формирование среди фондов «здоровой» конкурентной среды, основанной на принципах честности, порядочности и ориентированности в своей работе непосредственно на интересы застрахованных лиц. Система гарантирования прав застрахованных лиц является специальной государственной программой, которая гарантирует накопления физических лиц. Главным приоритетом данных организаций должно оставаться именно улучшение благосостояния граждан, а не собственная выгода компании. Подчеркнем, что негосударственные пенсионные фонды должны стать не только «подушкой безопасности» для государства, но, прежде всего, источником «длинных денег» в экономике.

Список использованной литературы

1. Федеральный закон РФ ФЗ "О негосударственных пенсионных фондах" от 07.05.1998 № 75-ФЗ (ред. от 30.12.2015)

2. Федеральный закон РФ ФЗ «О гарантировании прав застрахованных лиц в системе обязательного пенсионного страхования Российской Федерации при формировании и инвестировании средств пенсионных накоплений, установлении и осуществлении выплат за счет средств пенсионных накоплений» от 23.12.2013 № 422-ФЗ.

3. «Пенсионное будущее» российской молодежи: современный взгляд на проблему / С. Копасова, В. Раков // Проблемы теории и практики управления, -2011. -№ 12. - С. 110 - 116.

4. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [Электронный ресурс] - Режим доступа: http//www.cbr.ru/

5. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] - Режим доступа: http//www.minfin.ru

В.А. Лобанова
Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия
Научный руководитель: МартенсА.А., канд.экон.наук, доцент

ЮАНЬ КАК РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Китай является страной с одной из самых быстрорастущих экономик мира, ещё тридцать лет назад она занимала девятое место в мире, на сегодняшний день это вторая мощнейшая экономика глобальной мировой системы. По прогнозу Мирового банка, в 2019 г. доля КНР в мировом ВВП достигнет 14,64%. «Прорыв столетия», «китайское чудо», «восходящая сверхдержава» – Китаем восторгаются и пытаются понять его успех. Поэтому интерес к политике и экономике КНР существовал всегда.

По сравнению с развитыми странами китайская экономика успешно преодолела мировой финансовый и экономический кризис 2007 - 2009 гг. Неустойчивость западных валют привела к осознанию необходимости реформирования мировой валютной системы и дала возможность усилить позиции национальных валют, в частности валюты Китая – юаня.

Говоря о планах Китая, либерализация валютной политики является частью реализации политики открытости экономики уже на протяжении десятилетий. Съезд КПК 2012 года подтвердил, что в течение 2011-2015 гг. (12-й пятилетке), была продолжена политика постепенной интернационализации курса китайского юаня, дальнейшей либерализации валютных операции, совершенствования финансового рынка. [1, С.19-20]

Так, всего за пару лет, доля юаня в межбанковском обороте через систему SWIFT возросла на несколько процентов. В 2012 году на китайскую валюту приходилось 0,8% платежей, за период с мая 2013 года по май 2014 – уже 1,5%, в августе 2015 года юань обогнал японскую йену, заняв 2,79% оборота. За пять лет юань поднялся в качестве расчетной валюты с 35 на 4 позицию. А в Азиатско-Тихоокеанском регионе национальная валюта Китая стала лидирующим платежным средством. [2]

В результате, 30 ноября 2015 года, исполнительный совет МВФ, завершив пересмотр корзины валют, составляющих специальные права заимствования, принял решение о включении с 1 октября 2016 года юань в корзину SDR на ряду с долларом, евро, японской иеной и фунтом стерлингов. [3] Официальные представители МВФ говорят о таком результате как о толчке для более глубокой интеграции Китая в мировую финансовую систему, подтверждая успехи КНР в реформах как политики страны в целом, так и валютно-финансовой системы в частности.

Такое событие еще больше подогрело интерес экономистов к дальнейшей судьбе юаня и перспективе развития страны. Мнения специалистов настолько противоречивы, что, на мой взгляд, следует рассмотреть несколько точек зрения о развитии новой резервной валюты и, как результат, принять сторону скептиков или оптимистов.

Прежде всего, обозначим условия становления резервной валютой для любой претендующей страны. Согласно критериям МВФ, страна-эмитент должна обладать тремя ключевыми параметрами:

1) значительным размером национальной экономики (показатели ВВП, доля в мировой торговле); 2) стабильностью валюты (невысокая инфляция, устойчивость валютного курса); 3) ёмкими и ликвидными финансовыми рынками. [4, с. 336]

Интернационализация валюты подразумевает, что государственная валюта широко используется другими странами в международных транзакциях, в международном движении капитала и в валютных резервах. Интернационализация юаня находится на

начальной ступени. Относительно стран Европы, Китай совсем недавно стал открываться зарубежным партнерам со всего мира. Ликвидности китайской валюты может быть недостаточно во всех классах активов. Конкурировать с самой распространенной резервной валютой – долларом довольно тяжело.

По нескольким показателям масштабности использования валюты, таких как использование его Центробанками в качестве резервной валюты и как средство заимствования на долговых рынках, юань уступает австралийскому и канадскому долларам, которые даже не входят в корзину SDR.

Юань должен широко использоваться в международных транзакциях, активно торговаться на крупнейших валютных рынках, быть представленным в официальных валютных резервах и международных банковских обязательствах. Пока Юань не является валютой рыночного типа, не торгуется на рынке FOREX, не используется в расчётах международной платежной системы CLS, а обменный курс регулируется Народным банком КНР.

МВФ также может попробовать добиться от ЦБ КНР обязательств полностью воздержаться от валютных интервенций, что сделает решение о включении юаня в корзину SDR более приемлемым для других стран.

Очевидно, что доверие к доллару проверено временем, пока люди не готовы хранить свои сбережения в юанях. Инвесторы неохотно вкладывают средства в страну, где действуют жесткие квоты на объем национальной валюты, которая может уходить за рубеж. К тому же, резервная ценность юаня не ощутима для многих государств, потому что доступ к государственным облигациям и рынку долга труднодоступен.

Реформы финансовой системы процесс медленный и не простой. Но следование стратегии постепенного вхождения в международную интеграцию, на мой взгляд, является основным путём качественного развития и здорового функционирования финансовой системы Китая.

Недавно Центробанк Китая расширил коридор колебания юаня до 2% по отношению к фиксированному курсу доллара. Это действие можно назвать важным шагом в сторону либерализации страны и её финансового рынка. Однако прежде чем юань сможет претендовать на «господство», Китаю следует предпринять ещё более важные шаги, такие как ослабление ограничений движения капитала, уменьшение количества валютных интервенций ЦБ и другие.

Ясно, что путь глобализации юаня только начинается, но позитивно настроенные мнения политиков, инвесторов исследователей о будущем юаня, можно наблюдать уже сейчас.

По данным опроса среди международных инвесторов (200 институциональных инвесторов), проведённого аналитическими организациями «State Street» и «Economist Intelligence Unit», 67% респондентов считают, что либерализацию финансовой системы Китаю удастся завершить в течение десяти лет. Около 53% опрошенных полагают, что юань способен обогнать доллар и стать главной резервной валютой. [5]

Так же, по оценкам американского инвестиционного банка «Merrill Lynch», Центробанки различных стран уже закупили китайские облигации на сумму 80 миллиардов долларов. Следовательно, китайская экономика может кредитоваться за счет спроса на юань со стороны государств, пополняющие свои резервы этой валютой.

Кроме того, когда юань будет свободно конвертироваться во множество валют, у страны снизятся транзакционные издержки двойной конвертации. Пекин заявляет, что достигнет полной конвертации юаня к 2020 году. [6] Тогда можно будет говорить о полноценном статусе юаня как резервной валюты.

Всё это в свою очередь поможет Китаю построить положительный имидж юаня, повысить доверие инвесторов и предпринимателей, то есть увеличит спрос на национальную валюту страны, увеличит количество международных связей, взаимных поставок в юанях.

Что касается банковских отношений России и Китая, перспективы видятся многообещающими. Директор Управления торгового финансирования и корреспондентских отношений Sberbank CIB Андрей Иванов заявляет о большом потенциале в юаневых продуктах и о планах банка развивать их в 2016 году. По его словам, в этом году был отмечен значительный интерес со стороны клиентов к финансированию контрактов, заключенных в юанях: так, с января было выпущено более 150 аккредитивов в юанях для клиентов из многих регионов России, ведущих бизнес в разных отраслях экономики. В 2016 году Сбербанк будет наращивать сотрудничество с банками Азиатско-Тихоокеанского региона по всей линейке продуктов торгового финансирования Сбербанка. Так же, Герман Греф обещал запустить юаневые вклады для населения. [7]

Пока основные вклады с долей юаня, предлагаемые банками, это мультивалютные вклады и системы private-banking. В банковском секторе спрос на продукты в экзотических валютах довольно низкий, а их внедрение требует определенных затрат. Поэтому другие крупные банки страны еще с осторожностью говорят о перспективах расширения деятельности в юанях. Ситуация с юанем на рынке требует большего анализа и постоянного мониторинга.

Решение о включении национальной валюты Китая в корзину SDR является важнейшим этапом в истории экономики. Но без политической стороны вопроса такое решение могло затянуться. По словам Эсвара Прасада, бывшего главы китайского отдела аппарата МВФ, если бы речь шла о включении в корзину SDR какой-либо иной валюты, фонд бы не принял скорого положительного решения. Видимо, МВФ нуждается в Китае, и оказался готов отойти от некоторых критериев.

Экономика КНР за несколько десятков лет стала крупнейшей мировой экономикой по паритету покупательной способности. Запущена система международных платежей CIPS, позволяющая различным государствам вести расчеты с китайскими партнерами напрямую в юанях. К тому же, Китай собирается создать свой собственный эталон на нефтяном рынке. Таким образом, МВФ был вынужден признавать ее весомое значение для международной экономической системы. Пекин продвигал идею включения национальной валюты в SDR на протяжении нескольких лет и, как оказалось, довольно эффективно. При этом, не переживая о привычных характеристиках для других валют-членов корзины. Во-первых, она не свободно конвертируемая. Во-вторых, заметна высокая бюрократия в бизнесе (для вывоза крупных сумм денежных средств необходимо заполнять множество бумаг). В-третьих, на территории Китая работают ограничения для иностранцев в виде строгих квот на капиталовложения внутри страны.[8]

Но главным для Пекина в решении МВФ является то, что это еще один шаг в процессе дедолларизации. Так, профессор экономики университета Фудань Чжан Цзюнь считает, что дальнейший рост ВВП Китая может осуществиться лишь в том случае, если доминирование доллара на мировой финансовой арене закончится. Таким образом, участие в корзине SDR рассматривается как политически важный шаг, и частью стратегии смены господства «зеленой валюты».

Итак, перспектива развития юаня, после включения ее в корзину резервных валют, на мой взгляд, оптимистична.

В краткосрочном периоде, Китаю необходимо провести реформы и

трансформировать политику функционирования финансового рынка в более либеральную, идти на компромиссы с западным миром для мягкой интеграции в мировую систему. Открытость для многосторонних партнерских отношений будет помогать КНР укреплять свои позиции в мировой геополитики и экономики. При качественной политике интерес и доверие к юаню будет возрастать. Исследования показали, что ЦБ различных стран готовы использовать юаня в качестве резервов уже сейчас.

В долгосрочной перспективе, через 10-15 лет китайский юань с большой долей вероятности будет сильным соперником американскому доллару, тем более что финансовая американская система показывает свою нестабильность в последние годы и теряет былой имидж мировой валюты. Монополизм в любом своем проявлении ведет к деградации экономики, поэтому конкурентоспособный юань даст новый толчок для диверсификации на валютном рынке и повлечет за собой позитивные последствия на других мировых рынках.

Список использованной литературы

1. Платонова И.Н., Епин ХУ. Либерализация валютной политики Китая // Российский внешнеэкономический вестник. 2014. №12. С.19-33.

2. SWIFT: юань вытеснил доллар из Азии // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.vestifinance.ru/articles/63087 (дата обращения 08.03.16)

3. Международный Валютный Фонд: пресс-релиз №15/540 (R) от 30.11.15 // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: https://www.imf.org/external/russian/NP/SEC/pr/2015/pr15540r.pdf (дата обращения 09.03.16)

4. Фролова Е.Е., Галкина М.В., Войкова Н.А. К вопросу о придании статуса резервной валюты юаню // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. № 4-2. С.336-340.

5. Эксперты: Юань может лишить доллара статуса главной валюты мира // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://www.rbc.ru/economics/27/02/2014/907607.shtml (дата обращения 08.03.16)

6. Процесс дедолларизации продолжается: юань стал резервной валютой // [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://politrussia.com/ekonomika/yuan-v-kachestve-651/ (дата обращения 08.03.16)

7. Юань в следующем году заметно расширит свое присутствие в России // [электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://tass.ru/ekonomika/2565295(дата обращения 09.03.16)

8. Попасть в корзину: Каковы шансы юаня стать международной резервной валютой в конце года? // [электронный ресурс] – Режим доступа – URL: http://ekd.me/2015/08/yuan-goes-international/(дата обращения 09.03.16)

В.В. Луць

Луцкий национальный технический университет, Луцк, Украина

Научный руководитель: Мостовенко Н.А., канд.экон.наук, доцент

ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

С конца 80-х годов XX века в мире наблюдается стремительное развитие исламского финансирования, возрастает спрос на исламские финансовые продукты, а большинство исламских финансовых организаций увеличивали доходы даже в период мирового финансового кризиса. Сегодня насчитывается более 500 исламских банков с общими активами более 829 млрд долл. США, а также создана широкая сеть международных финансовых организаций [1, с. 63].

Главной особенностью исламского банкинга является отсутствие традиционных процентных начислений, принятых в банковских системах западных стран (что не

означает отсутствие уплаты дохода). Согласно нормам исламской этики, поощряется получение прибыли, однако осуждается использование процента в целях получения прибыли, поскольку такая деятельность не приводит к созданию продукта и не может увеличить благосостояние общества. Из-за запрета взимания процента, те, кто предлагают денежные средства в долг, становятся инвесторами, а не кредиторами [2].

Существуют различные экономические и рациональные причины запрета начисления процентов в исламском банкинге. Во-первых, считается, что фиксированная ставка тормозит мотивацию к труду. Во-вторых, согласно обычаям, нельзя получать дополнительные богатства без труда и риска, в том числе путем эксплуатации или присвоения имущества других людей. По исламской идеологии труд всегда оценивался выше, чем капитал. Поэтому в основу модели исламского финансирования положен принцип, когда один из участников проекта обеспечивает работу, а другой – предоставляет необходимый капитал, все убытки должны покрываться исключительно за счет капитала, а не за счет участника, вносящего трудовой вклад в реализацию проекта [1, 65 с.]. Хотя существуют и критические взгляды на исламский банкинг. Так, по мнению российских экспертов, в экономике западных стран бизнес может выбирать, в каком случае привлекать кредит, а в каком – продавать долю акционеру, соучаствующему в прибылях. Выбор, свобода всегда лучше, чем безальтернативный вариант. Поэтому западные страны добились несоизмеримо больших успехов в экономике, чем исламские [3].

Современное банковское дело в исламских странах все еще остается молодым бизнесом. Механизм всех операций исламских банков прост: если появляются избыточные деньги – инвестор получает дополнительную долю, если случаются убытки – он ее теряет. Если акция растет в цене – вы выиграете, если снижается – все происходит наоборот. Например, в Иране и Пакистане имеет место концентрация активов на краткосрочных, а не долгосрочных кредитных линиях. Следует отметить, что исламские банки не инвестируют в производство товаров, которые запрещены законами шариата (например, производство табачных изделий, алкогольных напитков, свинины). В отличие от традиционного банковского финансирования, направленного на максимизацию прибыли, исламские финансисты избегают вложений в рискованные и «нежелательные» сектора экономики. В связи с запретом на спекулятивную деятельность в исламской финансовой системе крайне затруднено распространение производных финансовых инструментов, операциям с которыми присущ значительный риск. Исламская финансовая система имеет дело не с отвлеченными финансовыми потоками, а с инвестициями в реальное производство. Это защищает ее от финансовых кризисов и дефолтов. Исламский банк занимается управлением денежными фондами вкладчиков и участвует в производстве прибыли [2]. Также эти финансовые институты имеют высокую устойчивость к кризису ликвидности, что объясняется использованием ими партнерских схем финансирования.

Таким образом, исламское финансирование по своей природе не ориентировано на максимальную прибыль. Это объясняется двояко: по религиозным соображениям, а также из-за низкой склонности к риску. В то время как в обычном банкинге предпочтение отдается тем видам деятельности, которые приносят максимальную прибыль. Отношение к исламскому финансированию в европейских странах неоднозначно, что связано с обострением конфликтных ситуаций по религиозным причинам. Но опыт исламского финансирования, несомненно, является интересным и ценным, ведь он доказывает возможность совмещения социальных целей с бизнес-идеями. Преимуществами исламского финансирования является акцент на финансировании реального бизнеса; защита от дефолта, как результат запрета на

финансовые спекуляции. Это дает возможность избегать цепной реакции вследствие кризиса, происходящего на финансовых рынках, что обеспечивает устойчивого развития экономики.

Список использованной литературы

1. Запатрина И. Исламской финансирование и его роль в развитии публично-частного партнерства в Украине // И. Запатрина. – Экономист. – 2011. – №11. – С. 63-66.

2. Сидоров В.И. Исламская финансовая система как альтернатива дальнейшего развития финансовой системы Украины / В.И. Сидоров, И.В.Шеремет // Вестник Харьковського национального университета им. В.Н. Каразина. – 2009. – № 869. Економическая серия. – С. 143-147.

3. Тема исламской экономики становится все более актуальной. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rosbalt.ru/generation/2014/01/13/1220134.html.

О.Н. Мальковских

Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Лобачева Е.Н., старший преподаватель

ПРОФИЛАКТИКА ЭКСТРЕМИЗМА И ТЕРРОРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ

В XX веке наша страна дважды, в 1917 и 1991 годах, пережила катастрофы распада, которые сопровождались войнами, гибелью и страданиями людей. И оба раза причиной разрушения страны становились противоречия, вражда и ненависть между различными социальными и национальными группами населения. Вот и сегодня эта проблема «не растворилась в воздухе». Для нашего небольшого края вопросы экстремизма и терроризма также являются достаточно актуальными.

Что же на самом деле представляет собой экстремизм и терроризм? Под данными понятиями, подразумеваются формы какой-либо деятельности, связанные с применением жестких, насильственных способов достижения целей [1]. Они порождаются социально-экономическими кризисами, резким падением жизненного уровня населения, неэффективностью политических институтов, национальным гнетом, стремлением социальных групп ускорить решение тех или иных проблем, политическими амбициями лидеров и т.д.

В 2014 году на территории Алтайского края совершено четыре преступления террористического характера и выявлено 25 уголовно наказуемых деяний экстремистской направленности.

Все преступления, связанные с терроризмом, ответственность за которые предусмотрена ч. 1 ст. 205.2 УК РФ «Публичные призывы к осуществлению террористической деятельности или публичное оправдание терроризма» совершены на территории г. Барнаула.

На территории Алтайского края совершаются и преступления экстремистской направленности. Так, в 2006 году группировкой неофашистов были совершены убийства этнического алтайца и азербайджанца; членами неонацистской ячейки в 2010 году — корейского студента. В апреле 2012 года в честь дня рождения Адольфа Гитлера неонацисты вывесили на всеобщее обозрение полотнище с нарисованной свастикой.

В 2015 году к административной ответственности за размещение в интернете нацистской символики привлечено 6 человек, всего же на территории края

зарегистрировано 17 преступлений экстремистской направленности.

Пожалуй, самым громким стало обвинительное заключение по 12 эпизодам преступной деятельности в отношении членов барнаульской молодежной скинхедовской группировки, которая в период с 2013-2015 годы совершила ряд преступлений, в том числе насильственного характера, по мотивам национальной, расовой и социальной ненависти. 25 июня 2015 года в отношении данных лиц был вынесен приговор, предусматривающий наказание в виде лишения свободы на срок от 2,5 до 5,5 лет с отбыванием в исправительной колонии общего режима [2].

Учитывая общественную опасность экстремизма и терроризма, на территории края ведется планомерная работа по их профилактике. Так, в декабре 2014 года Губернатором Александром Карлиным было подписано Постановление о принятии региональной государственной программы «Противодействие экстремизму и идеологии терроризма в Алтайском крае на 2015-2019 годы». В качестве приоритетных задач в ней указано повышение уровня межведомственного взаимодействия по противодействию экстремизму и идеологии терроризма, личной ответственности руководителей исполнительной власти края, органов местного самоуправления за качество организации работы по противодействию экстремизму, идеологии терроризма, профилактике межнациональной конфликтности [3].

Во исполнение данного Постановления в регионе распространяется специальная литература, проводятся мониторинги, декады, месячники, круглые столы и другие мероприятия, направленные на профилактику экстремизма и терроризма.

Также в Барнауле была придумана смелая реклама против терроризма. Администрация Алтайского края и УФСБ России поставили перед специалистами PUNK YOU задачу разработать комплексную информационную антитеррористическую кампанию. Вместо мало полезной пропаганды, создаваемой властями раньше, барнаульское агентство решило использовать принципиально новый подход донесения информации до населения [4].

На стены, в местах скопления людей - на вокзалах, школах, аэропортах, подъездах домов были расклеены изображения предметов, которые вполне могут там находиться. При этом акцент был сделан на то, что «бесхозные» вещи могут нести угрозу! Такой подход был направлен на изменение стереотипов общества о собственной безопасности.

Помимо этого, были выпущены информационно-побудительные плакаты в сдержанной цветографике, чтобы не создавать у людей ощущение паники, а спокойно призывать к бдительности. Если раньше прохожие наблюдали лишь малопонятные перечеркнутые картинки, то теперь подача информации об опасности терроризма, размещенная на улицах города, стала выглядеть четко и ясно.

Рекламная кампания получила большой отклик и была одобрена Национальным Антитеррористическим Комитетом. Алтайский край стал пилотным регионом России, в котором таким комплексным образом продвигается служба «112». В последующем кампания была апробирована и в других субъектах страны.

Безусловно, эти меры важный шаг в борьбе с терроризмом, но этого мало. Расклеивание плакатов подчас оказывается малоэффективным, их не все читают, многие проходят мимо.

Недостаточное количество информации, неэффективность ее донесения приводит к тому, что жители края недооценивают реальный масштаб угрозы экстремизма и терроризма и их правовых последствий. Сейчас как никогда необходима перестройка всего общественного сознания, восстановление позитивных ценностных ориентиров, изменение отношения граждан к этим опасным явлениям. Нужны новые правила

взаимодействия власти с социальными структурами, позволяющие установить партнерские отношения в решении этих общих задач. При этом особая миссия должна быть отведена семье, учебным заведениям, религиозным конфессиям, общественным объединениям, политическим партиям, средствам массовой информации, Данные социальные институты должны вести широкомасштабное информирование населения по вопросам выявления и действий в случае терактов и экстремизма; проводить воспитательную работу в целях недопущения противоправного поведения, негативного отношения к другим национальностям и вероисповеданиям.

Профилактика экстремизма и терроризма - это не только важнейшая задача власти, но и всего гражданского общества, успех которой напрямую зависит от продуманного, системного, обоснованного и целенаправленного подхода к ее проведению.

Несмотря на то, что в нашем регионе достаточно редки случаи терроризма, и по сравнению с другими субъектами Российской Федерации малые показатели экстремизма, нам не следует расслабляться, а наоборот, бросить все усилия на то, чтобы статьи за экстремизм и терроризм навсегда исчезли из нашей судебной практики!

Список использованной литературы

1. Экстремизм.ru: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ekstremizm.ru/ publikacii/ politicheskiy-ekstremizm

2. Профилактика экстремизма и терроризма — важнейшая задача не только власти, но и всего гражданского общества: [Электронный ресурс]. Режим доступа:: http://brl.mk.ru/articles/2015/08/26/profilaktika-ekstremizma-i-terrorizma-vazhneyshaya-zadacha-ne-tolko-vlasti-no-i-vsego-grazhdanskogo-obshhestva.html

3. Государственная программа «Противодействие экстремизму и идеологии терроризма в Алтайском крае» на 2015-2019 годы: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.inform22.ru/about/project/gosudarstvennaya-programma-altayskogo-kraya-protivodeystvie-ekstremizmu-i-ideologii-terrorizma-v-alt/

4. PUNK YOU поможет в борьбе с терроризмом: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.sostav.ru/news/2013/01/28/ punk_you_terrorizm/

5. Экстремизм.ru: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.ekstremizm.ru/ publikacii/ politicheskiy-ekstremizm

Н.В. Некрасова

Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Мартенс А.А., канд.экон.наук, доцент

ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В контексте построение качественно бизнес-инфраструктуры на фоне высоких темпов роста информационных технологий, все чаще говорят об облачных технологиях организации бизнеса. Актуальность исследования и применения таких технологий определяется тем, что их высокая производительность и невысокие затраты на организацию рабочего процесса создают наиболее благоприятные конкурентные условия для малого бизнеса.

Облачные технологии представляют собой удобную виртуальную среду для хранения и обработки информации, которая предусматривает создание максимально комфортных условий для выполнения задач пользователя, включая высокий уровень безопасности, гибкость и универсальность, масштабируемость и приспособляемость к потребностям конкретного клиента [1, с. 7-18].

Существует три основные модели работы с "облаком" в контексте организации бизнеса [2, с. 11-71]:

- IaaS – (инфраструктура как услуга). Модель IaaS подразумевает, что вместо покупки серверного оборудования пользователь получает необходимую для решения его задач IT-инфраструктуру в аренду, и оплачивает только фактическое потребление ресурсов.
- SaaS– (программное обеспечение как услуга). Модель SaaS предоставляет пользователю возможность отказаться от покупки дорогостоящего ПО в пользу его аренды с помесячной оплатой.
- PaaS – (платформа как услуга). Модель PaaS позволяет воспользоваться вычислительной платформой как сервисом с возможностью развертывания и поддержки веб-приложений и различных сервисов без их покупки. Данная модель ориентирована в основном на разработчиков.

Все три концепции предоставляют специальные пакеты услуг для пользователей, с учетом специфики потребностей компании.

Кроме того, существуют частные, публичные и гибридные модели использования облаков. Частные облака контролируются, управляются и размещаются организацией в своем информационном центре стороннего провайдера. Общественное облако является общедоступным, плата взымается при подключении полного функционала. Гибридное облако является сочетанием двух и более облаков, которые могут быть частными и публичными.

Ведущими облачными платформами являются: Amazon, Microsoft, Google и IBM. Кроме того, в России функционирует национальная облачная платформа О7, разработанная компанией Ростелеком. Национальная облачная платформа предоставляет собой услуги виртуального центра обработки данных, виртуальное управление взаимоотношениями с клиентами, виртуальный офис и др. Ввиду того, что для российских компаний, перечисленные услуги являются наиболее актуальными, использование облачных технологий в качестве платформы ведения бизнеса, может высоко повысить производительность, снизить затраты на организацию рабочего процесса, а также создать наиболее благоприятные условия развития для малого и среднего бизнеса.

Для начинающего предпринимателя одной из основных проблем становится бухгалтерия. Вся система бухучета может быть перемещена в сеть интернет. Ярким примером использования облачных технологий являются облачные бухгалтерские технологии. Хорошо известная бухгалтерам фирма «1С» предлагает свое облако для ведения бухгалтерского учета «1С: Предприятие», все основные вычисления производятся на облачной платформе «1С: Предприятие», обеспечивающей взаимодействие между пользователями и системой управления базами данных.

При выборе компанией целесообразности использования облачных технологий традиционно оцениваются их сильные и слабые стороны. Так, среди основных преимуществ выделяют следующие:

- доступность;
- низкая стоимость;
- гибкость;
- надежность;
- безопасность;
- большие вычислительные мощности.

Наряду с сильными сторонами существуют и недостатки работы с облачными технологиями, а именно:

- необходимость постоянного соединения с интернетом для получения доступа к услугам «облака».
- невысокая функциональность бесплатных облачных сервисов.
- конфиденциальность

Западная практика говорит в пользу организации работы с облачными технологиями. Согласно исследованию независимой британской консалтинговой компании DynamicMarkets уже к 2011 году около 60 % европейских компаний полностью или частично работали в облаке. При этом в случае с частичным переносом первое, от чего освободили себя ИТ-департаменты, были системы хранения (56 %), а из приложений – почтовые и офисные программы (61 % и 45 % соответственно).

В 2014 году глобальный рынок достиг показателя 125 млрд. долларов при росте 26 %, а российский – 633 млн. долларов при росте 32 % [3]. Таким образом, российские компании делают уже более осознанные шаги в сторону внедрения облачных решений. Алтайский край сегодня является одним из наиболее перспективных регионов для развития ИТ-технологий. Компании региона уже успешно внедряют «облака» в организацию своей деятельности. Кроме того, ряд сибирских компаний разрабатывают собственные проекты внедрения облачных технологий.

Организация бизнеса на платформе облачных технологий особенно привлекает отрасль среднего бизнеса за счет ряда названных достоинств, требования к которым вызваны условиями развития рыночных отношений и поиска конкурентных преимуществ.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что владельцам малого и среднего бизнеса, стоит задуматься об использовании облаков. Значительное сокращение издержек IT-инфраструктуры, а также гибкость в организации работы позволяют не только соответствовать современным потребностям рынка, но и выйти на новый уровень управления.

Список использованной литературы

1. Google Docs, WindowsLive и другие облачные технологии / Василий Леонов. – М. :Эксмо, – 2012. – 304 с.
2. РизДж. Облачные вычисления: Пер. с англ. – СПб.: БХВ-Петербург, 2011. – 208 с.
3. Облака спешат на помощь. О применении облачных технологий в компаниях малого и среднего бизнеса. [Электронный ресурс]: архивный портал naar.ru/ – Режим доступа: http://naar.ru/articles/oblaka-speshat-na-pomoshh-o-primenenii-oblachnyh-tehnologij-v-kompanijah-malogo-i-srednego-biznesa/

А.В.Норкина
Северо-Восточный государственный университет, Магадан, Россия
Научный руководитель: Ковальчук С.Г., канд.экон.наук, доцент

ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время Магаданская область относится к числу регионов с недостаточно развитым сельским хозяйством. Однако в сельском хозяйстве территории производится 2% валового регионального продукта. Таким образом наличие сельскохозяйственного производства в регионе и его развитие являются важной составляющей устойчивого социально-экономического развития области.

Направления аграрной политики регионального правительства в части развития сельского хозяйства отражены в Стратегии социального и экономического развития Магаданской области на период до 2030 года [1]. Основным инструментом реализации аграрной политики территории является государственная программа «Развитие сельского хозяйства Магаданской области на 2014 - 2020 годы» [2], основная цель которой - повышение финансовой устойчивости товаропроизводителей агропромышленного комплекса и устойчивое развитие сельских территорий области.

По данным Института питания Академии медицинских наук России, взрослому человеку необходимо потреблять ежедневно более 400 г овощей, или 130-160 кг в год [3]. По данным Магаданстат на 2014 г. фактическое их потребление в Магаданской области составляет около 86,9 кг в год, что почти вдвое меньше научно обоснованной нормы [4, с.16]. Следовательно, для решения продовольственной проблемы необходимо в ближайшее время увеличить производство овощей и повысить его экономическую эффективность.

Проанализируем производство основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах всех категорий Магаданской области за 2012 - 2014 г.г. По данным статистики Магаданской области за этот период более высокими темпами стало развиваться производство яиц с 21084 до 24404 млн. штук, или на 8,2 % и производство молока увеличилось с 5892 т. до 5902 т., или на 0,9%. Производство картофеля по сравнению с 2012 г. сократилось на 28,6%, овощей на 16,5%, а скота и птицы [4].

Эффективность овощеводства в значительной степени зависит от естественных, технологических, организационно-экономических факторов производства. Система мер по повышению концентрации производства, совершенствованию структуры посевных площадей, внедрению рациональных севооборотов и более урожайных сортов доступна всем хозяйствам, так как требует лишь небольших затрат, которые быстро окупаются.

Основными причинами относительно медленного развития отрасли сельского хозяйства являются:

-низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала;

-неблагоприятные общие условия функционирования сельского хозяйства, прежде всего неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов;

-финансовая неустойчивость отрасли, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, отсутствием притока частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции;

-дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности.

Создание условий для роста объемов производства продукции сельского хозяйства является приоритетным направлением аграрной экономической политики в области. Обеспечить успешное развитие сельского хозяйства возможно при государственной финансовой поддержки отрасли.

Первым в череде инвестиционных проектов по импорто-замещению стал успешно реализованный в 2014 г., был проект по организации производства до 500 тонн мяса бройлеров в год. В виду хорошего спроса на охлажденное мясо местного производства со стороны населения и сложившейся ситуации в поставках продовольственных

товаров, в связи с ограничениями на ввоз в Российскую Федерацию отдельных видов сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, Правительством Магаданской области принято решение о поддержке реализации инвестиционных проектов по расширению объемов производства мяса бройлеров до 1000 тонн, строительству свиноводческой фермы с годовым объемом производства 1000 тонн мяса в убойном весе, строительству круглогодичных теплиц. Реализация этих проектов позволит повысить долю местной продукции в соответствующих видах мяса до 25-30 % и в основном удовлетворить круглогодичную потребность внутреннего рынка в огурцах, томатах, зеленных культурах.

Как было сказано выше, направления аграрной политики регионального правительства в части развития сельского хозяйства отражены в Государственной программе «Развитие сельского хозяйства Магаданской области на 2014-2020 годы» [2]. Ее задачами являются: создание условий для обеспечения продовольственной безопасности региона; существенного повышения уровня и качества питания всех групп населения; значительного улучшения обеспечения сельского хозяйства материально-техническими ресурсами; организации сельскохозяйственной деятельности для повышения занятости и доходов сельского населения.

Общий объем ресурсного обеспечения реализации государственной программы составляет 2 488 млн. рублей [2].

Мероприятия Госпрограммы финансируются преимущественно из областного бюджета. Из федерального бюджета финансирование было в 2014 и в 2015 г – 32 и 24 млн соответственно. На дальнейшие годы финансирование из федерального бюджета не запланировано (табл.1).

Таблица 1

Параметры финансирования сельского хозяйства Государственной программы «Развитие сельского хозяйства Магаданской области на 2014-2020 годы», в тыс.руб.

Год	Областной бюджет	Местные бюджеты	Внебюджетные источники	Федеральный бюджет
2014	208061,1	0,0	333,3	32 150,0
2015	266120,5	190,0	9 714,5	24 898,4
2016	276248,8	200,0	9 756,1	0,0
2017	281960,3	900,0	9 800,0	0,0
2018	574633,7	0,0	10 935,9	0,0
2019	351123,6	0,0	10 493,2	0,0
2020	384702,7	0,0	10 493,2	0,0

Источник: [2]

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что за 2015 - 2017 годы финансирование приходит из местного бюджета в последующее же годы финансирование прекратится, что в дальнейшим может негативно отразится на развитии сельского хозяйства региона. Но так же видна тенденция по увеличению общего объема средств, что возможно закроет дефицит местного финансирования.

При выделении средств из федерального бюджета для государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей обязательным является принцип софинансирования. Субъект федерации может получать субсидии из федерального бюджета только при выделении средств из регионального бюджета. Это ставит сельскохозяйственных товаропроизводителей на разных территориях в неравные условия, так как возможности региональных бюджетов различаются [5]. В целом по Дальневосточному федеральному

округу расходы на сельское хозяйство в бюджете составляют около 3 %. В Магаданской области уровень поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей немногим больше 1 %.

К приоритетам программы относятся: в сфере производства – развитие птицеводства, сохранение (поддержка достигнутого уровня) молочного скотоводства, как отраслей производящих продукцию, доставка которой в силу удалённости региона невозможна без утраты биологической ценности; в экономической сфере – повышение доходов сельхозтоваропроизводителей; в социальной сфере - содействие развитию оленеводства, традиционной деятельности КМНС и развитию сельских территорий в целях сохранения трудовых ресурсов; в сфере развития промышленного потенциала – содействие модернизации, замене сельскохозяйственной техники, машин и оборудования, мелиорации земель сельхозназначения, сохранение и введение в оборот неиспользуемой пашни.

В отчетном году Государственная программа включила в себя 7 подпрограмм, 1 ведомственную целевую программу «Развитие производства мяса птицы и яйца в Магаданской области на 2014-2017 годы». В составе программы реализовывалось 33 мероприятия, предусматривающих комплекс взаимосвязанных мер, направленных на достижение целей программы.

В реализации мероприятий участвует 6 сельскохозяйственных организаций, 29 индивидуальных предпринимателей, глав крестьянских (фермерских) хозяйств, 2 родовые общины, перерабатывающее предприятие - ОАО «Гормолзавод «Магаданский», 5 граждан, ведущих личные подсобные хозяйства.

Итоги реализации программы, следующие: индекс производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах все категорий к предыдущему году в сопоставимых ценных, составил 101,1%, в том числе продукция животноводства – 100,3% продукции растениеводства – 101,7%. Структура производства сельхозпродукции существенно не изменилось. В 2014 году в производстве картофеля и овощей преобладала доля продукции, производимой в ЛПХ (79%), основными производителями молока остаются КФХ (80%), яиц – сельхозорганизации (89%) [6,с.12].

Таким образом, в современных условиях импульс для активизации инвестиционной деятельности сельскохозяйственных предприятий должны создавать региональные целевые программы. Поэтому определяющее значение имеет совершенствование механизма государственной финансовой поддержки сельского хозяйства.

Список использованной литературы

1. Проект Закона Магаданской области «О Стратегии социального и экономического развития Магаданской». от 11.06.2014. Режим доступа: http://www.49gov.ru/common/upload/document/proekt_zakona_11.06.2014.pdf

2. Государственная программа Магаданской области «Развитие сельского хозяйства Магаданской области на 2014-2020 годы» / Магаданская правда. - 26.11.2013. - № 94(20642)

3. ФГБУ «Научно-исследовательский институт питания» РАМН. Официальный сайт. Режим доступа: www.ion.ru/index.php/2008-12-16-14-23-57

4. Статистический ежегодник. Магаданская область. 2015: Стат. сб. / Магаданстат.– Магадан, 2015. – 279 с.

5. Организационно-экономический механизм хозяйствования аграрного сектора Дальнего Востока (методические рекомендации) / А.С. Шелепа, Л.Ф. Красицкий, К.С. Чурилова, Э.Г. Богомаз, Е.В. Емельянова, А.Г. Есиновский. – Хабаровск: ГНУ Дальневосточный НИИ экономики, организации и планирования АПК, 2010. – 73 с.

6. Публичный отчет (доклад) министра сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия Магаданской области о деятельности и работе министерства сельского

хозяйства, рыболовства и продовольствия Магаданской области в 2014 году и задачах на 2015 год. [Электронный ресурс]. Режим доступа: minselhoz.49gov.ru

Д.Е. Курочкин
Северо-Восточный государственный университет, Магадан, Россия
Научный руководитель: Ковальчук С.Г., канд.экон.наук, доцент

ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СПОСОБОВ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ

В современных условиях жилищно-коммунальная деятельность является организующим началом в жизни города, основой, на которой держится и развивается город как среда обитания человека.

По данным статистики, в 2009 году на территории Магаданской области эксплуатировалось 3068 многоквартирных домов. В 2012 году их количество сократилось до 2867 многоквартирных домов, их общая площадь составила 3941,8 тыс. кв. м., а в 2015 г. жилой фонд составляет немногим более 1315 домов, общей площадью более 3202,6 тыс. кв. м [1].

Динамика показателей удельного веса ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда по данным Магаданстат, представленный на рисунке 1, показывает, что за рассматриваемый период он снижается, что является положительной динамикой.

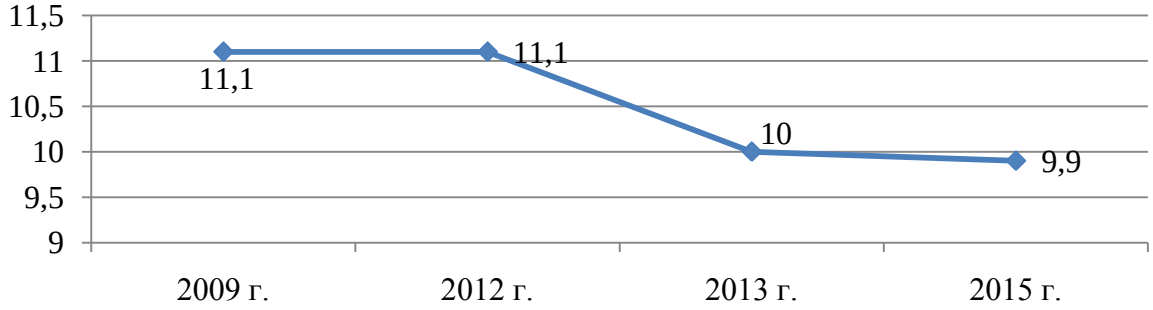


Рисунок 1 - Динамика показателей удельного веса ветхого и аварийного жилищного фонда Магаданской области, в %

Источник: [1]

Сравнительный анализ количества многоквартирных домов с износом более 70% и признанных ветхими и аварийными показывает, что за последние годы (2009 - 2015) в процессе признания ветхими и аварийными имели оценку степени физического износа в лучшем случае 13% многоквартирных домов. Эта оценка далеко неполная, т. к. в Ольском, Тенькинском и Хасынском районах жилые дома с износом более 70% хотя и не учитываются, но признаны ветхими и аварийными 564 здания [2, с. 14].

По данным Фонда реформирования ЖКХ, по программам капитального ремонта с 2009 по 2014 годы в Магаданской области из всех источников выделено 315,2 млн. рублей. По нашим оценкам, на восстановление износа ежегодно направляется не более 317,5 млн рублей, где на текущий ремонт приходится 265 млн рублей, на капитальный – 52,5 млн рублей, или 22,6% от необходимого.

При таком уровне эксплуатационных расходов ухудшение технического состояния жилых зданий неизбежно приведет к снижению уровня благоприятных и безопасных условий проживания граждан, росту недовольства населения.

Чтобы не допустить такого сценария развития, правительством Магаданской области принимаются меры, которые позволят в 2015 году дополнительно привлечь на восстановление эксплуатационных характеристик жилых зданий до 500 млн рублей за счет организации системы капитального ремонта в соответствии с требованиями жилищного законодательства, что позволит, в свою очередь, довести расходы на ремонт многоквартирных домов до 800 млн. рублей в год. Но даже при таком оптимистичном сценарии доля расходов на восстановление износа немногим превысит 50% и составит, по нашей оценке, 54,3% необходимого.

В настоящее время существует три способа управления многоквартирными домами. Каждый из этих способов имеет отличительные и схожие черты в финансовом плане. Сравним финансовые аспекты этих способов и выявим наиболее благоприятный для обычных граждан.

Конституция Российской Федерации закрепляет право каждого гражданина иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им как единолично, так и совместно с другими лицами [3].

Общее собрание собственников помещений выбирает способ управления и может изменить его в любое время на основании своего решения.

В соответствии с Жилищным Кодексом Российской Федерации существуют следующие способы управления многоквартирным домом:

- управление товариществом собственников жилья;
- управление управляющей организацией;
- самоуправление.

Каждый из способов выбирается в зависимости от того, сколько квартир в доме, насколько дисциплинированы и платежеспособны жильцы, установлены ли общедомовые приборы учета, насколько сильно развит рынок управляющих организаций в городе и т.д.

Плюсы и минусы этих способов показаны в таблице 1.

Рассмотрим финансовую составляющую различных способов управления многоквартирными домами.

Раз в месяц с жильцов ТСЖ собираются установленные средства на обслуживание дома и территории. В перечень затрат ТСЖ входят:

- налоговые отчисления;
- отчисления во внебюджетные фонды;
- оплата услуг банка;
- утилизация и вывоз мусора;
- уборка территорий;
- уборка и обслуживание подъезда;
- заработная плата председателя и персонала ;
- прочие расходы.

Чтобы такой способ управления не являлся регрессивным, в составе ТСЖ должны состоять как минимум 3 дома. В противном случае средств, собираемых с жильцов дома, будет не хватать на обслуживание и работы ТСЖ. Кроме того, как правило, только 80% жильцов регулярно выплачивает средство для работы ТСЖ.

Таблица 1

Сравнение преимуществ и недостатков способов управления многоквартирными домами

	Плюсы	Минусы
Самоуправление	• оплата за коммунальные услуги осуществляется напрямую, организациям, которые их оказывают; • счета прозрачны, теряется возможность приписки лишних сумм; • за возникающие долги в ответе сами должники, исключены ситуации, когда остальные жильцы обязаны расплачиваться за них; • отсутствие регистрации как юридического лица, следовательно всякой отчетности.	• неопределенна форма контроля со стороны жителей за обслуживанием общего имущества; • отсутствие возможности выполнять многозатратные ремонтные работы и аварийные.
ТСЖ	• прямое управление имуществом собственников и оказание коммунальных услуг; • непосредственная защита собственников перед ресурсоснабжающими организациями	• сложность подбора профессиональных кадров, замещение председателя при уходе его в отпуск; • содержание на постоянной основе обслуживающего персонала
Управляющая компания	должное полноценное кадровое обеспечение выполнения всех необходимых работ.	• нацеленность на получение прибыли от оказания услуг собственникам за счет повышенных тарифов и неполное выполнение обязательных видов работ; • сложность выхода из состава управляющей компании на форму ТСЖ; • отсутствие у собственников возможности прямого контроля за результатами оказанных услуг или выполненных работ

УК коммерческая организация, главная направленность в ее работе – получение доходов. Поэтому она позволяет не выполнять в полной мере весь оговоренный в договоре перечень работ в силу существующей бесконтрольности со стороны жильцов, их низкой моральной сознательности и информированности.

Управляющая компания за представление услуг по управлению недвижимостью получает вознаграждение, размер и форма которого указывается в договоре, компания самостоятельно определяет направления его использования без согласования с собственниками помещений. ТСЖ такого сделать не может в силу своего статуса некоммерческой организации. Все расходы ТСЖ устанавливаются на общем собрании собственников, т.е. они прозрачны по исполнению и стоимости. По денежным средствам, оставшимся у ТСЖ на конец года на счете в банке, только на общем собрании собственники вправе принять решение об их целевом использовании.

По данным статистике, то в России в непосредственном управлении находится около 2,2 % жилых домов, ТСЖ – 13,7 %, а в УК – 84,1 %. Последнее время

наблюдается активность населения по переходу на форму ТСЖ по управлению и содержанию общего домового имущества [4].

В заключении можно отметить, что ТСЖ как форма управления многоквартирными домами наиболее прогрессивная и привлекательная. Однако отсутствие плановой и целенаправленной политики со стороны муниципальных образований сдерживает рост числа ТСЖ. Наличие согласованных порядков позволяет определить индивидуальные условия эксплуатации многоквартирного дома в зависимости от состава, конструктивных особенностей, степени физического износа и технического состояния общего имущества, а также в зависимости от геодезических и природно-климатических условий расположения многоквартирного дома. В этой связи перспективы развития эксплуатации многоквартирных домов напрямую связаны с профессионализмом и опытом специалистов управляющих организаций, которые должны предложить собственникам помещений условия технического обслуживания, эксплуатационного контроля и текущего ремонта жилых зданий, отвечающие современным требованиям законодательства.

Роль в этом процессе государственной жилищной инспекции Магаданской области не сводится только к рассмотрению жалоб на нарушения жилищного законодательства управляющими организациями, а предполагает регулирование рынка услуг управления многоквартирными домами в целях формирования квалифицированного и сбалансированного по цене предложения управляющих организаций. Достижение этих целей позволит, с одной стороны, снизить текущие расходы собственников помещений на эксплуатацию многоквартирного дома, с другой стороны, стимулировать интерес собственников помещений к участию в процессе управления многоквартирными домами.

Список использованной литературы

1. Статистический ежегодник. Магаданская область. 2015: Стат. сб. / Магаданстат.– Магадан, 2015. – 279 с.

2. Гундорин В.Е. Перспективы развития системы управления жилищным фондом в Магаданской области / Сборник докладов V международной научно-практической конференции «Научные чтения, посвященные памяти В.И. Задорина» («V Задоринские чтения»), 22 апреля 2014 г. – С. 13-15.

3. Конституция РФ (принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г.) // Российская газета. - 1993. -25 декабря. – С. 1-5.

4. Управление многоквартирными домами.[Электронный ресурс]. Режим доступа: http://youhouse.ru/publik/1.php

А.И. Омелян

Алтайский государственный аграрный университет, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Глотова Н.И., канд.экон.наук, доцент

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Объем кредитов крупнейших микрофинансовых организаций (МФО) за 2015 год вырос на четверть. Такие данные получило рейтинговое агентство RAEX в ходе анкетирования более 20 компаний, на которых приходится 20 млрд руб. кредитов. В тройку лидеров вошли компания «Домашние деньги» (прирост 24% или 6,6 млрд руб.), ГК «Деньги сразу» (50%, или 2,2 млрд руб.) и «МигКредит» (23%, или 2 млрд руб.) [1].

По информации 2 500 микрофинансовых организаций, передающих сведения в Национальное бюро кредитных историй (НБКИ), по состоянию на 01.01.2016 г. суммарный объем предоставленных МФО займов населению составил 69,2 млрд. руб., увеличившись за 4 квартал 2015 года на 16,7% (на 01.10.2015 – 59,2 млрд. руб.). Из этой суммы 35,3 млрд. руб. приходится на займы на покупку потребительских товаров (средний размер займа – 31,5 тыс. руб.), а 33,8 млрд. руб. – на микрозаймы (средний размер – 12,4 тыс. руб.). Всего по состоянию на 01.01.2016 года НБКИ зафиксировало 3,84 млн. действующих займов, что на 16,4% больше, чем по итогам 3 квартала 2015 года (на 01.10.2015 – 3,30 млн. ед.) [2].

Наиболее быстрыми темпами растет портфель действующих микрозаймов (займы до зарплаты) – на 19,1% (или на 5,4 млрд. руб.) Объем действующих кредитов на покупку потребительских товаров увеличился на 14,5% (или на 4,5 млрд. руб.). В структуре портфеля МФО доля микрозаймов выросла за 4 квартал 2015 г. на 1% и составила 48,9%, а доля кредитов на покупку потребительских товаров сократилась в том же объеме до 51,1% [3].

На рост кредитов МФО в 2015 году повлияло снижение реальных доходов населения, что стало препятствием для получения кредита в банке. При этом необходимость в заемных средствах осталась.

Далеко не каждый, кому отказали в банке, захочет взять кредит в МФО из-за высокой ставки и небольшой суммы, которую может выдать микрофинансовая компания. Ставки по кредитам в микрофинансовых организациях значительно больше, чем у банков, и достигают 600% и выше.

Однако клиентов МФО привлекает простота и скорость получения денег.

Помимо портфеля займов растет и конкурентоспособность МФО на рынке необеспеченного кредитования. Крупные микрофинансовые организации все активнее используют современные инструменты управления кредитными рисками (в т. ч. скоринг-бюро и FraudScore НБКИ), результатом чего стало снижение во второй половине 2015 г. уровня просроченной задолженности данного сегмента розничного кредитования».

По состоянию на 01.01.2016 г. коэффициент просроченной задолженности по займам, выданным населению микрофинансовыми организациями, составил 26,5%, снизившись на 2,7 процентных пункта по сравнению с аналогичным показателем 3 квартала 2015 года [4].

В последние месяцы в информационном потоке все чаще появляются сообщения о жестоком противостоянии коллекторов и заемщиков МФО.

Заемщики МФО являются одной из самых уязвимых групп потребителей. Их опрос, проведенный Международной конфедерацией обществ потребителей(КонфОП), выявил, что около половины респондентов брали дорогостоящие «кредиты до зарплаты», чтобы приобрести продукты питания, лекарства, расплатиться по счетам за услуги ЖКХ.

Очевидно, что сложившаяся в России ситуация с растущей задолженностью населения, отсутствием строгих правил предоставления микрокредитов требует немедленного вмешательства регулятора.

Действующее законодательство позволяет Банку России устанавливать максимально возможное значение полной стоимости потребительского кредита, на треть превышающее среднерыночное значение. Данное положение закона не является эффективным инструментом по предотвращению ростовщичества в стране. В первом квартале 2016 года микрофинансовые организации могут выдавать потребителям микрозаймы

до 30 тыс. рублей сроком на месяц с полной стоимостью в 880,2%; сроком от 6 месяцев до года – 228,6% годовых.

Подобные условия зачастую приводят к неспособности заемщиков погасить кре дит в оговоренный сторонами срок, последующей пролонгацией займа, увеличению задолженности, что негативно сказывается на финансовом положении граждан.

Помимо совершенно грабительских процентных ставок сегодняшние законы позволяют МФО бесконечно пролонгировать кредит заемщика, даже если он не может его обслуживать. Зачастую заемщик вынужден брать новые и новые микрозаймы, только уже под залог квартиры или машины. Закон «О потребительском кредите (займе)» позволяет финансовым организациям совершенно легально выдавать потребительские кредиты даже тем, кто может обслуживать кредит, отдавая половину своего годового дохода. Компании должны лишь предупредить заемщика о рисках и выдать деньги.

Такой подход говорит о том, что интересы потребителей явно не являются приоритетом. Нынешнюю ситуацию с «займами до зарплаты» можно улучшить, ужесточив регулирование и внедрив принципы ответственного кредитования. По сравнению с финансовыми организациями, представляющими крупный бизнес, заемщики находятся в намного более легкой «весовой категории», для них должна быть создана безопасная и прозрачная среда.

На наш взгляд, чтобы снизить накал ситуации вокруг просроченных микрозаймов, необходимо дополнительно ограничить их стоимость и ввести дополнительные требования к микрокредитованию.

При разработке изменений в системе регулирования рынка микрозаймов в России, мы считаем: целесообразно обратиться к опыту Великобритании. Введение приведенных ниже правил деятельности микрофинансовых организаций, позволят обезопасить российских заемщиков от непредвиденных последствий кредитования:

1. Процентная ставка по кредиту зафиксирована на уровне не более 0,8% в день.

2. Общая стоимость кредита не может превышать 100% от суммы взятой в кредит (включая все сборы и штрафы).

3. Количество пролонгаций микрозайма не превышает двух. Если заемщик и после двух пролонгаций не может выплатить кредит, ситуация решается в суде.

4. Штраф за задержку выплаты в Великобритании не может превышать фиксированную сумму (15 фунтов) [5].

Полагаем, что внедрение аналогичных правил регулирования в России позволит снизить объем просроченных платежей по микрозаймам, уменьшить долговую нагрузку заемщиков, снизить социальную напряженность, а также будет способствовать внедрению принципов ответственного кредитования в этой сфере.

Список использованной литературы

1. Россияне стали брать больше кредитов [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.rbc.ru/finances/10/02/2016/56bb47589a79476c577127ad

2. Официальный сайт Национальное бюро кредитных историй [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.nbki.ru/company/news/?id=12006

3. Кредиты для физических и юридических лиц [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.credit67.ru/pyat-sovetov-nachinayushhim-mikrozaemshhikam/

4. Профессиональный портал для риск-менеджеров «Рисковик» [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.riskovik.com/journal/stat/n9/microfinansy/

5. Янин Д. Почему не стоит серьезно ограничить ставки по микрокредитам [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://money.rbc.ru/news/56ba28ba9a7947a4ee953bda?from=typeindex%2Fopinion

Ю.В. Панферова
Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия
Научный руководитель: Лобачева Е.Н., старший преподаватель

СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ РАЗВОДОВ В РОССИИ

Никто не хочет специально создать семью, где нет тепла, любви и уважения. Когда молодые стоят перед алтарем и говорят клятву верности, они представляют себе долгую, счастливую жизнь, полную радости, света, мечтают вырасти прекрасных детей, которыми будут потом гордиться. Проходит время и эти некогда такие близкие и родные люди становятся чужими друг другу и вот уже слышится это страшное слово - развод.

Согласно статистическим данным, сегодня в России распадается каждый второй брак. При этом цифры разводов с каждым годом неуклонно растут. В 2010 году количество разводов в России составило 639321, в 2011 году – 669376, в 2012 - 644101, в 2013 - 667971, в 2014 – 693730, в 2015 - 502000 [1].

В условиях современной действительности, развод, к сожалению, стал обычным явлением, что вызывает крайнюю тревогу и озабоченность.

Национальным законодательством России и ратифицированными ей международными актами придается важное значение семье как социальному институту, предусмотрена ее охрана и поддержка. Однако количество разводов позволяет говорить о недостаточной реализации на практике закрепленных в них норм. Что диктует необходимость детального изучения данного феномена и принятия конкретных мер по устранению выявленных недостатков.

Согласно социологическому опросу, проведенному Всероссийским центром изучения общественного мнения, на развод людей толкает измена, считают 24% опрошенных [2]. Безнравственность, вседозволенность, отсутствие чувства ответственности за семейные отношения, общественного порицания, возводят измену, чуть ли не в состояние нормы. Еще в Новом Завете говорилось о моногамности брака, отношениях только между 2 людьми - мужчиной и женщиной. И это правильно, так и должно быть как с моральной, так и с физической точки зрения.

На втором месте причиной разводов указана бедность (21%). Низкие доходы населения, стремительное его обнищание в последнее время, порой делают невозможным существование людей вместе. Постоянная нехватка денег, нужда, озлобляют людей и те выплескивают свой гнев на родных и близких.

В качестве третьей причины разводов указано неумение идти на компромисс, находить взаимопонимание, ссоры и эгоизм (19%). В бешеном ритме жизни мы разучились видеть, слушать и понимать друг друга. Мы стали глухими и слепыми одновременно. На первый план мы поставили только собственное ЭГО. «Мое решение правильное», «Я сделаю все сам» и т.д. Сколько раз мы говорили это, при этом, не заботясь о чувствах других?

Наркомания и алкоголизм стоят на 4 месте (16%). Люди, страдающие алкогольной или наркотической зависимостью деградируют в психическом плане, у них изменяется мировосприятие, они «несут» все из дома, не приносят зарплаты в семью, устраивают скандалы и дебоши, да и внешний их вид оставляет желать лучшего. Сколько семей распалось из – за этого и сколько еще распадется?

На 5 месте в качестве причины названо – несовпадение характеров, разные взгляды на жизнь и бытовые проблемы (8%). Остывшие чувства назвали 5%

опрошенных. То, что касается квартирного вопроса, то он фактически не является причиной расставания (3%). Насилие в семье, рукоприкладство, вмешательство родственников, неравные и ранние браки, различия в социальном статусе, невозможность иметь детей, неудовлетворенность в сексуальном плане – все это причинами разводов считает только 1% опрошенных.

Любой развод негативно сказывается как на супругах, так и на членах их семьи, особенно на детях. Отмечено, что последние более тяжело переживают бракоразводный процесс, вследствие чего у них развиваются психические заболевания, нарушения поведения, они подвержены однобокому воспитанию, у них возникают сложные взаимоотношения с членами новой семьи (отчимом, мачехой, сводными братьями и сестрами), у них формируется низкая самооценка и т.д.

Для супругов расторжение брака также не проходит бесследно. У них могут наблюдаются нервные расстройства, ухудшение здоровья и материального положения, в отдельных случаях может изменяться социальное поведение, появляться пристрастие к алкоголю и наркотикам.

Количество разводов влияет и на общество в целом. Увеличивается количество неполных семей, одиноких людей, происходит занижение ценности брака, появляется «мода» на развод, установка на легкость его расторжения и т.д.

Вред от разводов огромен, поэтому необходимо принимать срочные меры по снижению их количественных показателей. Для этого на наш взгляд необходимо:

1. Проводить политику, направленную на повышение роли и значимости института семьи, в которой должны непосредственно участвовать педагоги учебных заведений, средства массовой информации, работники государственных и муниципальных органов, публичные организации и религиозные конфессии.

2. Оказывать масштабную финансово – экономическую, медицинскую и социально – психологическую помощь семьям, оказавшимся в критической ситуации.

3. Регулярно отслеживать причины, приводящие к разводу, путем осуществления мониторинговых социологических исследований за счет средств федерального бюджета, по результатам которых координировать свою деятельность по сохранению института семьи.

Принятие этих мер не только позволит сохранить многие семьи, но и сделает их по-прежнему счастливыми как в день свадьбы!

Список использованной литературы

1. Разводы: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/ wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics /population/demography/#

2. Россияне назвали основные причины: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.postsovet.ru/blog/russia/ 428683.html

Ю.Е. Панченко

Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Лобачева Е.Н., старший преподаватель

ЗАЩИТА ДЕТЕЙ ОТ НАСИЛИЯ В ДЕТСКИХ ДОМАХ

Детский дом. Дом для детей. Место, о котором так мало хороших воспоминаний. Отличная школа жизни, которую навсегда запомнит каждый прошедший ее. От профессора университета, до ...

На сегодняшний день Россия занимает первое место в мире по количеству брошенных детей [1]. По состоянию на 1января 2016 года в федеральном банке данных числятся 71376 детей сирот и детей, оставшихся без попечения родителей [2].

За каждой сухой цифрой чья-то маленькая жизнь, с такой большой болью, слезами и отчаянием. Дети, потерявшие родителей, попадают в специализированные учреждения, где им должны заменить этих людей, подарить тепло, ласку и внимание. Однако в реальности все не так, и современный детский дом, скорее напоминает тюрьму, а воспитатели - грозных надзирателей. В последнее время страну буквально «захлестнула волна» жестокого отношения к детям-сиротам. Забайкалье, директор детского дома несколько лет закрывал глаза на то, что старшие воспитанники насиловали младших. Приморье, директор умышленно скрыла несколько фактов совершения воспитанниками детского дома насильственных действий сексуального характера в отношении других воспитанников. Кировская область, педофил - насильник с компанией себе подобных несколько лет подряд приезжал к интернату на автомобиле и забирал детей в сауну для похотливых утех. Амурская область, старшие воспитанницы в качестве «воспитательных мер» избивали детей ремнем, руками, ногами, таскали за волосы. Малыши истошно кричали от боли, но садисток это только забавляло. Свои расправы девушки снимали на видео. Екатеринбург, санитарка избивала воспитанников, потерпевшими признано 14 детей. Хабаровский край, в доме малютки трехлетнего мальчика и двух младенцев 10 и 7 месяцев нашли в гематомах, за избиение задержаны медсестры, решившие устроить застолье на ночном дежурстве. Подобных историй к несчастью много и здесь представлены лишь некоторые, получившие широкую огласку за последние 3 года.

Безнаказанность, вот что толкает людей на совершение подобных преступлений. Когда нет мамы и папы, ребенок беззащитен и этим непременно воспользуются. Самое страшное в подобных историях то, что многие месяцы, а иногда и годы никто не поднимал тревогу и не сообщал в правоохранительные органы о насилии над детьми.

Проблема насилия над детьми-сиротами стоит остро уже не первый год, но почему - то решения не находит. Дети испуганы своими тиранами и насильниками, а взрослые, находящиеся рядом, делают вид, что все хорошо и ничего не происходит.

«...Ночью он зашел в нашу спальню, разбудил меня и сказал, что ему нужно поговорить со мной в своем кабинете. Я сразу почувствовал неладное, но пошел за ним. Там сидело ещё два каких-то его знакомых. Дальше они потребовали от меня интимных услуг, мне пришлось согласиться. Что я мог сделать в свои тринадцать лет против трех взрослых мужчин? Дальше он вызвал и трех моих друзей по одному в свой кабинет. С ними там происходило то же, что и со мной....» вот, что пишет один из воспитанников детского дома о своем директоре[3].

По всей России зафиксированы факты насилия в детских домах и если не предпринять срочные, эффективные меры, то в любой момент можно будет увидеть в новостях новых жертв.

Чтобы этого не произошло, необходимо ввести круглосуточный режим наблюдения за жизнью воспитанников, путем установления в детских домах в достаточном количестве видео камер, ведущих съемку в режиме реального времени. Принятие этой меры не только существенно снизит количество нарушений прав детей, но и будет способствовать эффективному выявлению и наказанию лиц, нарушивших эти права.

Кроме того, необходимо поставить под жесткий контроль воспитательную деятельность всех работников детских домов, начиная от руководства и заканчивая младшим персоналом. Для этого необходимо, как минимум раз в год проводить плановые проверки, которые не должны проходить в один день и сводиться к

формальному ознакомлению с представленными руководством документами и беседами с детьми в присутствии воспитателей, а должны заключаться в индивидуальных беседах с каждым из воспитанников детского дома, проведении анонимного анкетирования на предмет выявления применения к ним физического или психического насилия. Учитывая прямую зависимость детей от сотрудников детского дома и как следствие оказания на них возможного давления, в проверках должны участвовать только опытные психологи, имеющие достаточный опыт в работе с детьми, которые бы могли разобраться, где, правда, а где нет.

Говоря о персонале детских домов нельзя не сказать и о требованиях, которые должны предъявляться к лицам при устройстве на работу. Неважно, будь - то воспитатель или уборщица, все должны проходить обязательное собеседование с психологом.

Для того, чтобы в детский дом не попадали случайные люди с улицы, необходимо пересмотреть существующий фонд оплаты труда социальных учреждений в сторону ее увеличения, чтобы мотивировать профессиональных педагогов и воспитателей устраиваться на работу. Так же нужно расширить штат сотрудников, сейчас на 8-10 человек приходиться один воспитатель, в идеале же один воспитатель должен приходиться максимум на 4-5 детей. Это позволит уделять больше внимания детям.

И последнее, необходимо ужесточить уголовное наказание в отношении лиц, совершивших насильственные действия сексуального характера над ребенком, находящимся в заведомо зависящем положении. О каком предупреждении данных преступлений можно вести речь, если за их совершение нормами уголовного кодекса Российской Федерации предусматривается наказание в виде исправительных работ, запрещении заниматься определенной деятельностью или лишение свободы на срок от 4 до 15 лет [4]. Разве столько стоит разбитая жизнь и рухнувшие мечты маленького человека? Несправедливость и безнаказанность, вот с чем в первую очередь стоит бороться!

На самом деле существует много простых и эффективных мер, способных остановить насилие над детьми в детских домах. Наша задача не оставаться равнодушными, а помочь детям, попавшим в беду.

Ежегодно из детских домов России во взрослую жизнь, как в космос, выходят более 20 тысяч человек. Дальнейшая их судьба предельно понятно изложена языком прокурорской статистики: 40% в первые годы попадают в тюрьму, еще 40% становятся бездомными, 10% кончают жизнь самоубийством. Оставшиеся 10% - это «условно успешные» [5]. Только в наших силах, все это исправить и подарить им «билет в счастливую жизнь»!

Список использованной литературы

1. Дети, выживающие без родителей: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://*refru.ru/orphans*

2. Усыновление в России после вступления в силу «закона Димы Яковлева: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.garant.ru/ infografika/602710/

3. Беспредел в детском доме покалечил души детей: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.vetkaivi.ru/main/help?id=402

4. Уголовный кодекс РФ [Текст] : [федер. закон : принят Гос. Думой 24 мая 1996 г.]: офиц. текст по сост. на 01 марта 2016г. : [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/ online.gi?req=doc; base=LAW;n=174173

5. Жизнь после детского дома: [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://books.google.ru

В.В. Петрова
Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия
Научный руководитель: МартенсА.А., канд.экон.наук, доцент

ГРАНТЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

Вопросы деятельности малого предпринимательства, как и его поддержки по-прежнему актуальны. Малый бизнес активно развивается во всех странах мира, роль данных предприятий в экономике велика, это: продовольственная безопасность, создание новых рабочих мест, а значит сокращение безработицы, уменьшение социальной нестабильности, самореализация.

Повышение участия малого бизнеса в экономике России во многом предопределяет уровень демократизации и открытость государства. Именно за счёт поддержки указанного сегмента предпринимательства правительство должно решать общие проблемы повышения благосостояния проживающего в стране населения. [2, с.135]

«В России планка развития малого бизнеса не поднимается выше 25-30%, а в некоторых регионах не достигает и 10%, это тормозит развитие российской экономики и как следствие приводит к росту бедности» [1]. И это не смотря на активную реализацию государственной поддержки рассматриваемому сегменту экономики. Она осуществляется, во-первых, с помощью консультаций для начинающих предпринимателей в правовой и финансовой областях. Во-вторых, технической поддержки в виде предоставления оборудования в аренду. В-третьих, финансовая помощь в виде субсидий, льготного налогообложения, кредитов для малого бизнеса. В-четвертых, создание благоприятного рыночного «климата» в лице организованных ярмарок и выставок.

Из представленных форм поддержки одним из наиболее востребованных является направление финансовая поддержка СМП, из которого именно гранты больше всего интересует представителей малого бизнеса.

«Грант – это помощь физическим и юридическим лицам в денежной или натуральной форме для осуществления определенной деятельности. В большинстве случаев под грантом понимают стартовый капитал для бизнеса» [3].

Грант как форма поддержки малому бизнесу имеет свои нюансы. Они выражаются в ограниченности тех целей, на которые начинающий предприниматель сможет направить, получаемые средства. Субсидии можно будет потратить только на возмещение затрат на приобретение основных средств используемых для предпринимательской деятельности. Следующим обязательным условием предоставления данной субсидии является организация дополнительных рабочих мест. [6, с.63]

На текущий год в бюджете Российской Федерации на выделение грантов предусмотрено 16,9 миллиарда рублей, но гранты выдают не каждому. Для того чтобы стать обладателем этой финансовой помощи, необходимо будет очень усердно потрудиться.

Для получения гранта на развитие малого бизнеса есть ряд условий, которые нужно выполнить, первое это подача заявки, в которой указываются цели и задачи деятельности, в случае положительного решения деньги выделяются на организацию, а не индивидуальному предпринимателю. Далее следует прописать в бизнес-плане цели, задачи и сумму дополнительных финансовых вливаний, во время рассмотрения проекта откорректировать бизнес-план невозможно. Наличие оригинального проекта дает 50%

уверенности в получении средств, деньги поступают частями под каждый этап реализации бизнес проекта. Необходимо будет своевременно предоставлять корректно заполненные отчеты, согласно графику, обязательно целевое использование. Кроме того, в случае согласования гранта предпринимателю потребуется оплатить подоходный налог с суммы полученных средств.

Каждый участник программы спонсорской финансовой помощи перед подачей заявки должен подготовить пакет документов по будущему проекту, таких как: бизнес-план будущего проекта, свидетельство о государственной регистрации ИП, свидетельство о внесении в реестр субъектов малого предпринимательства, ксерокопии учредительных документов, копию паспорта и заявку на участие в проекте. К заявке нужно приложить сопроводительное письмо с пояснением, почему проект важен и заслуживает поддержки.

По статистике 30% индивидуальных предпринимателей, которые получили грант, задействованы в сфере услуг, 20% - в производстве и только 12% относятся к сфере торговли. Сейчас самыми актуальными направлениями являются клиринговые компании, ремонтные мастерские, курсы по обучению, дизайн-бюро. [5]

В г.Барнауле программа направленная на поддержку малого предпринимательства начала функционировать с 2011 года и была продлена в 2014 году до 2020 года, постановлением администрации [7].

В Алтайском крае существует несколько форм грантов, из них наиболее известные это гранты Губернатора Алтайского края по таким направлениям как: «Сельское предпринимательство»; «Женское предпринимательство»; «Частное спортивное сооружение»; «Новая энергия»; «Чистый муниципалитет»; «Экскурсионный туристический объект»; «Частная стоматологическая практика на селе»; «Вкусная карта Алтая», и гранты главы администрации города Барнаула [9].

Как и другие виды финансовой поддержки, гранты, имеют свои специфические проблемы. Первой и самой очевидной является большая конкуренция на получение гранта, много молодых и энергичных предпринимателей готовы предложить свои идеи, но правильно оформить бизнес-проект и дать ему технико-экономическое обоснование задача не из легких, а значит еще одна проблема. Также, важно выбрать правильное направление проекта, чтобы он был эффективен и востребован на той территории, на которой будет реализовываться. Не надо забывать, что гранты носят целевой характер, потому что нецелевое расходование бюджетных средств тормозит выход на рынок достойных проектов, а также несет за собой материальную и уголовную ответственность грантополучателя, такие прецеденты уже рассматривались судом в Алтайском крае.

«На мой взгляд, суммы субсидии недостаточно для открытия своего бизнеса, - считает предприниматель и директор представительства страховой компании «Инвестфлот» в Петербурге Игорь Кононов. - Мне кажется, что проще взять кредит. Лично я не буду принимать участие в этом конкурсе, хотя у меня и есть идеи. Во-первых, у меня нет доверия к власти. В таких программах выигрывают те, кто должен выиграть. Во-вторых, об этой программе мало кто знает, так что не думаю, что в ней будет участвовать большее количество людей. И даже если кто-то действительно выиграет, то этому человеку вряд ли хватит этих денег» [10].

И не только Игорь Кононов считает, что сумма предоставляемого гранта недостаточна. Директор Ассоциации малого и среднего бизнеса Сергея Веснов: «На мой взгляд, 300 тысяч рублей — довольно маленькая сумма. На эти деньги можно открыть ларек, небольшую торговую точку. Может быть, парикмахерскую, хотя на

хорошую парикмахерскую потребуется все-таки больше затрат. Так что, вариант с грантом какой-то дешевый» [10].

В 2015 году максимальный размер гранта для развития собственного бизнеса может составлять 500 тыс. рублей. За период с 2011 по 2014 годы грантовую поддержку получили 284 начинающих субъектов малого бизнеса края на общую сумму 85 млн. рублей. За указанный период на их предприятиях создано более 800 новых рабочих мест. [8]

Таким образом, не смотря на комплекс проблем, связанных с получением грантовой поддержки, эта форма финансовой помощи актуальна, востребована и необходима для малого бизнеса как инструмент развития малого предпринимательства.

Малое предпринимательство является одним из эффективных базисов экономического роста России на ближайшую перспективу. В наше время малый бизнес призван не только стать важнейшей основой структурной перестройки экономики с учётом особенностей развития регионов, но и обеспечить наполняемость местных бюджетов. [4, с.94]

Малое предпринимательство даёт обществу дополнительный социально-экономический эффект, уменьшая расходы государства на трудоустройство граждан, поддержание социальной стабильности, экологического равновесия, помощь депрессивным регионам и так далее. Поэтому расходы на поддержку малого бизнеса представляют собой не благотворительность, а возвращение малому бизнесу части созданного им макроэкономического эффекта. [11,с.270]

Эта поддержка должна осуществляться как на федеральном, так и, прежде всего, на региональном и муниципальном уровнях с учетом региональных различий.

Указанные основания формируют целесообразность дальнейших исследований в области реализации грантовой поддержки субъектам малого предпринимательства.

Список использованной литературы

1. Актуальность развития малого бизнеса в России // [электронный курс] — Режим доступа. — URL: http://conf.omui.ru/content/aktualnost-razvitiya-malogo-biznesa-v-rossii (дата обращения 23.10.2015)

2. Бойко Н.В., Шваков Е.Е. Роль и задачи социальной инфраструктуры в современной социально-экономической системе региона и подходы к оценке ее функционирования // Современная экономика: проблемы и решения. 2015. №1. С.133-140.

3. Гранты малому бизнесу: где найти и как получить // [электронный курс] — Режим доступа. — URL: http://www.bizguru.ru/node/755 (дата обращения 23.10.2015)

4. Деркач Н.О. Особенности финансирования социальной сферы в Российской Федерации // Алтайский вестник государственной и муниципальной службы. 2012. №8. С. 94-95.

5. Как в 2015 году в РФ получить грант на развитие малого бизнеса // [электронный курс] — Режим доступа. — URL: http://vseproip.com/biznes/malyi/grant-dlya-malogo-biznesa.html (дата обращения 28.10.2015)

6. Мартенс А.А., Незамдинова А.В. Банковское кредитование для малого бизнеса как источник финансирования деятельности: основные проблемы // В сборнике: Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы проблемы, практика решения. К 25-летию Санкт-Петербургского университета управления и экономики: материалы V Международной научно-практической конференции. 2015. С. 60-64.

7. О проведении конкурсного отбора субъектов малого предпринимательства для предоставления государственной поддержки в виде грантов: постановление Администрации Алтайского края от 25.06.2014 №291 // [электронный курс] — [Электронный ресурс] // СПС «Консультант–плюс». – Послед. обновление: 28.10.2015

8. Поддержка малого и среднего предпринимательства в Барнауле: 30 млн. рублей бюджетных средств будет направлено начинающим субъектам малого бизнеса Алтайского края в виде грантов на развитие своего дела // [электронный курс] — Режим доступа. — URL:

http://barnaul.bezformata.ru/listnews/malogo-biznesa-altajskogo-kraya/35874690/ (дата обращения 28.10.2015)
9. Портал малого и среднего предпринимательства Алтайского края // [электронный курс] — Режим доступа. — URL: http://smp22.ru/registry/program/srf/01,1021258/ (дата обращения 28.10.2015)
10. Программы грантов для предпринимателей малого бизнеса // [электронный курс] — Режим доступа. — URL: http://delovoymir.biz/ru/articles/view/?did=421 (дата обращения 28.10.2015)
11. Рау Э.И., Замашкина М.А. Региональная государственная поддержка малого бизнеса в Алтайском крае // В сборнике: Проблемы устойчивого развития российских регионов материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием. ответственный редактор Л. Н. Руднева. 2014. С. 269-272.

Н.А. Пьянкова
Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия
Научный руководитель: Лобачева Е.Н., старший преподаватель

СОЦИАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, ОСВОБОДИВШИХСЯ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ

Любой человек, освободившийся из мест лишения свободы, сталкивается с большим количеством различных проблем, прежде всего, в социальной сфере. Несложно представить как нелегко этому человеку, находившемуся долгое время в изоляции от общества, вновь привыкнуть к этому обществу, его порядку и нравам. Особенно если этот человек – несовершеннолетний. Ведь, как известно, несовершеннолетние – это лица, которые не достигли восемнадцатилетнего возраста и которые наиболее сильно подвержены влиянию внешних факторов на свое поведение.

Наказания, которые связаны с лишением свободы, влекут за собой ослабление, а в некоторых случаях и полную утрату социально полезных связей, а также ограничение количества выполняемых социальных ролей для осужденного. Вследствие этого после освобождения из мест лишения свободы у бывшего осужденного изменяется его поведение, мировосприятие и личность в целом, причем не всегда эти изменения происходят в лучшую сторону.

Основная задача наказания за совершение преступления, в соответствии с ч.2 ст.43 УК РФ, это восстановление социальной справедливости и исправление осужденного, а также предупреждение совершения новых преступлений [1]. Возникает вопрос, как осуществить главную задачу наказания, если лицо, которое отбыло это наказание, не всегда изменяется в лучшую сторону? Если его поведение после освобождения вновь становится антиобщественным, и в скором времени он снова оказывается в местах лишения свободы? Существует очень большая вероятность того, что несовершеннолетний, освободившийся из мест лишения свободы, вместо того, чтобы начать вести законопослушную жизнь, рискует вновь оказаться там, откуда не так давно вернулся. Именно поэтому очень важно, чтобы такому несовершеннолетнему, сразу после освобождения была оказана социальная поддержка, чтобы процесс его социальной адаптации прошел гладко и бесконфликтно.

Так в процессе ресоциализации освобожденному приходится преодолевать многочисленные препятствия, а именно внутренние, то есть субъективные и внешние, то есть не зависящие от него. Эти препятствия и составляют проблемы адаптации. Эти

проблемы подразделяются на две категории: к первой категории относятся насущные проблемы жизнедеятельности (удовлетворение потребности в жилье, пище, работе и т.п.), ко второй категории относятся проблемы с вхождением освобожденного подростка в новую микросреду (в новое окружение, в семью, в трудовой коллектив и т.п.) [2].

Очень важным обстоятельством при решении проблем первой категории является сложность в трудоустройстве освобожденного подростка. Несмотря на то, что из мест лишения свободы многие выходят с какой-либо освоенной профессией, освобожденные повсеместно сталкиваются с нежеланием работодателей брать их на работу. Далеко не каждый работодатель готов предоставить работу лицу, недавно освободившемуся из мест лишения свободы, так как не секрет, что наше российское общество, мягко говоря, с осторожностью относится к таким лицам. А ведь именно им, особенно в подростковом возрасте, жизненно необходимо чувствовать себя нужными этому обществу. Поэтому необходимо, чтобы работодатели не отказывали в работе человеку, лишь на основании наличия у него судимости, для этого нужно обязать работодателей предоставлять таким лицам работу (например, наличием квот для таких осужденных), либо же поощрять работодателей, которые дают работу лицам, освободившимся из мест лишения свободы. Так как если у человека есть дело, которое ему нравиться и приносит доход, это значительно снижает риск того, что лицо вновь решит нарушить закон.

Так же следует отметить, что изначально социальная поддержка для несовершеннолетних должна проводиться еще до их освобождения из мест лишения свободы. На этапе когда подросток еще находится в местах лишения свободы с ним должны работать психологи, педагоги, специалисты государственных органов и иные уполномоченные на то лица, для того чтобы помочь подростку определиться с тем, как ему себя вести сразу после освобождения [3]. Они должны с помощью беседы, проведения психологических тестов и иных методов выявить его желания, способности, предпочтения и на основе этих данных составить для него индивидуальные план поведения в обществе. Наличие такого плана поможет подростку избежать растерянности, и он будет знать еще до момента освобождения, как и что ему делать на свободе.

Еще нужно уделить внимание тому факту, что в местах лишения свободы бытуют определенные криминальные идеалы и очень важно, чтобы подросток - лицо, которое психологически до конца не сформировалась, и, следовательно, очень подвержено негативному внушению, не стало возносить такие идеалы – этот аспект также не должен ускользать от внимания психологов.

Наверное, одним из главных факторов социальной адаптации несовершеннолетнего, освободившегося из мест лишения свободы, является возвращение его в семью. Подросток после освобождения из мест лишения свободы находится в полной растерянности и непонимании как ему жить дальше. Конечно же, в первую очередь несовершеннолетнему должны оказать психологическую поддержку самые близкие люди – его семья. Но не у всех несовершеннолетних хорошие отношения со своими родителями, не каждому несовершеннолетнему они могут оказать помощь, а у некоторых родителей и вовсе нет. К тому же следует учитывать, что большее количество преступлений совершают не те несовершеннолетние, которые живут в бедных или неполные семьях (этот показатель не является основным), а те, в семьях которых нет уважения к закону и правопорядку, не соблюдаются моральные ценности, и прежде всего, это исходит от самих родителей. Именно от родителей зависит воспитание и мировоззрение несовершеннолетнего, именно на их плечи

возлагается обязанность приложить все усилия, чтобы их дети выросли законопослушными гражданами. А если в самих родителях не заложены данные ценности? Что тогда они могут дать своему ребенку? Не удивительно, что ребенок, который вырос в такой семье, часто оказывается в противоречии с законом. И вот после отбытия наказания за совершенное преступление несовершеннолетний возвращается в эту семью и, следовательно, оказывается в той же психологической среде, которая и привела его к совершению преступления. В связи с этим очень важно, чтобы работа по социальной адаптации с несовершеннолетним проводилась также и со всеми членами его семьи. Должны проводиться беседы с членами семьи несовершеннолетнего. Первое время со всей семьей должен работать психолог, в задачу которого должно входить выявление тех обстоятельств, которые повлияли на то, что подросток совершил общественно опасное деяние, и если дело в его воспитании, то работа с такой семьей должна носить более длительный характер.

Согласно п.9-13 ст.5 ФЗ от 24 июня 1999 г. № 120-ФЗ «Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних», несовершеннолетние, освободившиеся из мест лишения свободы, относятся к категории лиц, в отношении которых проводится индивидуально - профилактическая работа [4]. Такую работу осуществляют Комиссии по делам несовершеннолетних и защите их прав. Именно эти Комиссии и проводят работу с несовершеннолетними и их родителями. Да, на них возложена обязанность по подготовке несовершеннолетнего осужденного к освобождению из мест лишения свободы, по контролю за их поведением после освобождения и по работе с семьей несовершеннолетнего. Но, несмотря на их труд, проблем с социальной адаптацией несовершеннолетних, освободившихся из мест лишения свободы, не уменьшается. Во-первых, нужно следить за тем, чтобы сотрудники Комиссии дружелюбно и профессионально относились к своим подопечным, ведь от их работы во многом зависит, встанет ли подросток на путь исправления. Во-вторых, существует немало проблем в области взаимодействия Комиссии с другими государственными органами, так как нередки случае, когда до Комиссии просто не доходит информация об освободившихся подростах, следовательно, с такими подростками не ведется никакой работы [5], что чревато негативными последствиями.

Таким образом, проведение работы по социальной адаптации несовершеннолетних, освободившихся из мест лишения свободы очень важный, сложный и многогранный процесс, где необходимо учитывать огромное количество обстоятельств, влияющих на поведение подростка. Такая работа должна проходить с должным вниманием к несовершеннолетнему, в простой дружеской форме, с добротой и улыбкой. Необходимо показать подростку, что, несмотря на то, что он оступился, всегда есть шанс все исправить, что общество на его стороне и всегда его поддержит, что мир не такой уж плохой. Ведь если показать человеку, что он необходим нашему обществу, что есть люди, которым он нужен, этот человек не станет совершать противоправные действия, а будет жить в согласии с законом.

Список использованной литературы

1. Уголовный кодекс РФ [Текст] : [федер. закон : принят Гос. Думой 24 мая 1996 г.]: офиц. текст по сост. на 1 марта 2016г.: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.gi?req=doc;base= LAW;n=174173

2. Антуфьева Н.В. Социальное сопровождение несовершеннолетнего, освободившегося из мест лишения свободы: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://pandia.ru /text/78/214/37118.php

3. Иванов П.В. Проблемы социальной адаптации несовершеннолетних, освобожденных из мест лишения свободы: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.juvenjust.org/txt/index.php/t1077.html

4. Об основах системы профилактики безнадзорности и правонарушений несовершеннолетних [Текст]: [федер. закон : принят Гос. Думой 21 мая 1999г.]: офиц. текст по сост. на 12 октября 2015г.: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base. consultant.ru/cons/cgi/online. cgi?req =doc;base=LAW;n=182682

5. Профилактика правонарушений несовершеннолетних и социальная адаптация подростков, вернувшихся из мест лишения свободы, обсуждается сегодня в администрации края: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.altairegion22.ru/region_news/40884.html

Р.А. Романенко

Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Лобачева Е.Н., старший преподаватель

СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЦ БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОГО МЕСТА ЖИТЕЛЬСТВА

Мы презрительно называем их бомжами и каждый раз, видя на улицах сел и городов, брезгливо и торопливо проходим мимо. Мы, вполне благополучные и успешные смеемся над их пороком, совершенно забывая, что они такие же люди, как мы. Люди, где наше милосердие, где сострадание ближнему? Существует русская пословица «От сумы и от тюрьмы не зарекайся», почему мы забываем о ней? Думаем, что с нами этого не случится? Как знать, как знать…

Они тоже не думали, что окажутся на улице, без жилья, без средств к существованию, что будут замерзать и пухнуть от голода, что будут подвергнуты всеобщему презрению и станут никому не нужными - ни обществу, ни государству.

По данным Всероссийской переписи населения 2010 года, в России было зарегистрировано 64 тыс. человек без определенного места жительства[1]. Эта цифра скорее условна, данных лиц невозможно сосчитать из–за их образа жизни, в реальности их гораздо больше.

Почему эти люди оказались на улице? Причин много. В качестве основной является отсутствие жилья как такового. Кто - то, не имея работы, сам продал жилье, кого- то лишили крова над головой дети, родственники, супруги, «черные риэлторы»; кого - то выселили из ведомственного жилья наймодатели, кто - то потерял жилплощадь, пока отбывал наказание в местах лишения свободы.

Ряды бездомных будут пополняться и дальше, если на законодательном уровне не будут пересмотрены положения Уголовного кодекса, предусматривающие ответственность за мошеннические действия с жильем. Помимо этого необходимо осуществление органами власти строгого контроля за использованием и сохранением жилья лиц, находящихся в детских домах, в воспитательных колониях для несовершеннолетних, отбывающих наказание в местах лишения свободы. Нередко такое жилье приходит в негодность ввиду отсутствия присмотра, его заселяют другими людьми, продают. Поэтому, выйдя из детских домов, освободившиеся из колоний лица, автоматически становятся бездомными.

Другой немаловажной причиной появления бездомных является отсутствие документа удостоверяющего личность, без которого, по сути, на сегодняшний день невозможно ни трудоустроиться, ни получать пенсии, ни пособия, ни обратиться за медицинской помощью. Получение и восстановление паспорта в этом случае на наш

взгляд, должно осуществляться в упрощенном порядке, в кратчайшие сроки, с учетом сложившейся ситуации. В связи, с чем Управлением Федеральной миграционной службы должны быть приняты необходимые и безотлагательные меры по решению этого вопроса.

Третьей причиной делающей людей бездомными является пьянство и наркомания. Изменение социально – экономических устоев общества, легкость приобретения, несовершенство действующего законодательства, принятия действенных мер по искоренению наркомании и алкоголизма, создают благоприятную среду для этих негативных явлений. Сотни и сотни людей в России становятся их жертвами. Деградируют люди, рушатся семьи, дети остаются без родителей, пополняются ряды бездомных и это далеко неполный перечень вреда, который причиняют эти пагубные привычки. Скрываясь за удобной формулировкой, что это личное дело каждого, мы старательно стараемся не замечать, что это проблема всего нашего общества, которая ведет к вымиранию нас как нации. Чтобы этого не произошло, государственные и муниципальные органы власти, образовательные учреждения, социальные службы, работодатели, общественные организации, религиозные конфессии должны бороться с пьянством и алкоголизмом на территории страны. Их деятельность должна быть непосредственно направлена на выявление и работу с лицами, склонными к приему алкоголя и наркотикам или уже страдающим от их употребления. Кроме того, должна быть развернута широкомасштабная профилактическая работа по предупреждению развития этих заболеваний среди населения. Проводимые при этом мероприятия не должны носить формальный характер, а обеспечивать действительно вдумчивый подход к донесению информации с учетом ее психологического восприятия конкретными категориями слушателей. Для этой работы необходимо привлекать опытных профессиональных психологов с конкретно разработанными программами, для стимулирования деятельности которых, проводить различного рода конкурсы, гранты на национальном уровне.

Не должны оставаться в стороне от решения этого вопроса и образовательные учреждения медицинского профиля, медицинские учреждения, которыми должны быть разработаны принципиально новые подходы к лечению наркомании и алкоголизма, с учетом имеющейся наработанной практики, эффективности лечения этих заболеваний в России и за рубежом.

Имеющиеся причины понятны и очевидны, но существуют и проблемы, порожденные этими причинами.

На дворе зима и бездомные, спасаясь от холода, забиваются в теплотрассы и канализационные люки, подвали и чердаки, где царят антисанитарные условия, где господствует насилие и сильный побивает слабого.

Почему они так живут? Да просто потому, что им больше некуда идти. Государственных бюджетных учреждений для лиц без определенного места жительства недостаточно, вот и остается только одно – теплотрасса.

Эту проблему нужно решать и чем скорее, тем лучше. Необходимо развитие государственной сети таких учреждений, в том числе социальных общежитий (гостиниц) для проживания лиц без определённого места жительства, прошедших комплекс реабилитационных мероприятий, имеющих работу и вставших на путь исправления.

Понимая всю остроту вопроса, общество не остается равнодушным и старается помочь несчастным бездомным как может, простые люди *предоставляют жилье, питание,* подают милостыню, *находят работу, к*то – то просто помогает живым участием.

Понятно, что проблемы бездомных не решить за один день, для этого требуется время. Но эти проблемы нужно решать, если мы хотим, чтобы на улицах сел и городов мы видели опрятных, счастливых людей и чтобы презрительное слово БОМЖ навсегда исчезло из нашего лексикона!

Список использованной литературы

1. Бездомных в России насчитывается 64 тыс. человек – ВПН-2010: [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.tatar-inform.ru/ news/2013/07/08/367096/?font=big

А.В. Рудзей
Алтайский государственный университет, Барнаул, Россия
Научный руководитель: МартенсА.А., канд.экон.наук, доцент

ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ

Вопросы эффективного инвестирования перманентно актуальны для субъектов домашнего хозяйства, но которые еще больше обостряются в период нестабильной экономики, когда возможность прогнозирования значительно усложняется. Экономические трудности, рост безработицы, угроза войны или политических потрясений заставляет людей откладывать деньги, делать накопления на будущее, что замедляет оборот денег, уменьшает объем продаж на рынке и еще более усиливает негативные тенденции в экономике.

Выбор формы сбережений зависит от личных качеств держателя средств, например, если для одного характерно держать деньге вне оборота дома накапливая только личные средства, другие прибегают к более рискованным средствам, инвестируя и приумножая свои денежные средства даже в условиях экономического кризиса. С особой наглядностью это можно увидеть в теории американских исследователей Уильям Штраус и Нейл Хоув.[1, с.57] Созданная ими теория была основана на том, что ценностные ориентиры разных поколений существенно различаются, как и отношение к деньгам и способам их сбережений. Это дает возможность найти рациональный подход, определить тип мышления представителей того или иного поколения которые в теории ученые разделили на поколения «X», «Y» и «Z».

Поколению «X» (период рождения с 1963 по 1983 гг.) характерны: готовность к изменениям, возможность выбора, глобальная информированность, не формальность взглядов, надежда на себя. Это поколение нацелено на упорную работу и личный успех.[1, с.57] Такое поколение, приспосабливаясь к изменениям в экономике не готово рисковать личными сбережениями, которые были заработаны долгим и упорным трудом. Тип мышления поколения «X» можно отнести к консервативному, в случае, когда человеку встречается нетипичная для его мышления ситуация, он все равно применяют привычные для него методы решения. Стремление копить, связано большей частью с обеспечением безопасности. Имея на руках даже небольшие суммы, «иксы» не умеют заставить их работать. Это связано с недоверием к банковским структурам, ценным бумагам, большим риском наряду с негарантированным и небольшим доходом.

У поколения «Y» (период рождения с 1983 по 2003 гг.) — у этого поколения сложилось свое понимание успеха и целеустремленности. ”Игреки” зачастую не хотят начинать свой путь с самых низов и медленно расти вверх, для них характерно желание получить как оно большую выгоду как можно скорее. Основная мотивация для «Y» —

большое финансовое вознаграждение, технологичность, возможность личностного и карьерного роста.

На долю «Y» приходится огромный поток информации и очень неустойчивая внешняя профессиональная среда, «Y» не может позволить себе быть специалистом в определенной очень узкой области и работать в ней всю свою жизнь. Для этого поколения характерны:высокий уровень технической и финансовой грамотности, стремление к новым знаниям. Отношение к деньгам у «игриков» тоже отличается от «иксов». Поколение «Y» менее склонно к сбережениям, это связано с тем, что они поняли, что жизнь многообразна, более склонны к трате денег на удовольствия и развлечения чем на их накопление. Представители такого поколения твердо знают, что сегодняшние деньги ценнее завтрашних, поэтому предпочитают пустить деньги в оборот сейчас. [2].

Инвестирование, игра на фондовых и валютных рынках неотъемлемо связаны с риском потери капитала, однако так же это быстрый и эффективный способ получения дополнительного дохода [3, с.130]. Как утверждают психологи деньги, полученные без особых умственных или физических напряжений, легче тратятся и реже копятся [2].

Поколение «Z» еще слишком мало для того, чтобы можно было сказать что-либо об их профессиональных особенностях. Принципиальное свойство нового поколения заключается в том, что оно ему с детства присуща тяга к высоким технологиям. Сейчас трудно сказать, как это поколение будет относиться к деньгам. Можно предположить, что склонность к сбережению будет ещё ниже, чем у поколения «Y» . Появляются новые стереотипы и взгляды на заработок, и жизнь в целом [1, с.51].

Выделяют основные причины личных сбережений [4, с.126]:

1. Осторожность - образование резерва на случай непредвиденных обстоятельств (например, не стабильная экономическая ситуация).

2. Предусмотрительность, то есть возможность ухудшения финансового положения.

3. Расчетливость - желание принести себе дополнительный доход.

4. Стремление к улучшению своего жизненного уровня.

5. Предприимчивость - обеспечение свободы для спекулятивных или коммерческих операций.

Так можно выделить мотив чувство скупости, когда человеком движет ни на чем не основанное стойкое предубеждение против самого акта расходования.

Резюмируя, следует отметить, что склонность человека к сбережениям зависит не только от его личных качеств, но и от общей экономической ситуации. В условиях кризиса склонность к сбережению и сохранению своего капитала вырастает по сравнению с относительно стабильной ситуации в экономике. Тем не менее, психологические особенности и отношение к деньгам у человека в разных условиях заставляют сберегать свой капитал разными средствами, либо относительно консервативными (например, банковский вклад), так же это могут быть долгосрочные инвестиции, но здесь риск сохранения капитала гораздо ниже [2].

В целом же рассматриваемые вопросы, безусловно, актуальны и значимы, как для субъектов домашнего хозяйства, так и для финансовых организациях при разработке и продвижении финансовых продуктов, что обосновывает необходимость дальнейшего исследования.

Список использованной литературы

1. Мирошкина М.Р. X, Y, Z. Теория поколений. Новая система координат //Вопросы воспитания. 2014.№2. С. 50-57.

2. Психология личных сбережений // [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL:

http://old.rcb.ru/archive/articles.asp?id=4184 (дата обращения 12.03.2016)
3. Инвестиции как способ сохранения капитала 2015// [электронный ресурс]. https://bcspremier.ru/promo/note2/articles/ (дата обращения 12.03.2016)
4. Дмитриев А.Н. Личные сбережения населения России: динамика, тенденции и перспективы // Путеводитель предпринимателя. 2015.№ 26. С. 125-139.

В.Н. Сидоров
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова, Смоленск, Россия
Научный руководитель: ЩербаковаС.А., канд.географических наук, доцент

РАЗВИТИЕ КЕЙТЕРИНГА В РОССИИ

В век высоких технологий ничто не остается статичным. Ресторанный бизнес, как и все составляющие экономики, напоминает многоликого монстра, который вопреки общим тенденциям рынка услуг в мире и в нашей стране в частности, продолжает развиваться, в него приходят новые веяния, новые узкопрофильные специалисты, которые работают в отдельных сегментах ресторанного дела. При этом в последние годы происходит повышение спроса на выездное обслуживание. Именно поэтому обособленное положение в ресторанном бизнесе сегодня занимают кейтеринг-услуги. В настоящее время услуги такого рода предоставляют не только кафе, гостиницы, рестораны, но и отдельные компании, которые зачастую не имеют ничего общего с общественным питанием.

Кейтеринг, как отдельный вид услуг, представляет собой доставку всего необходимого для организации проведения мероприятия на выезде, т.к. еда, инвентарь и др. Отличительную черту данного вида услуг можно выразить в одном метком выражении – « не сам человек идет в ресторан, а ресторан приходит к человеку» [1, с.67]. В настоящее время, компании, оказывающие кейтеринговые услуги, все чаще вступают в сотрудничество с event-агентствами, курирующими, процесс подготовки мероприятий.

Кейтеринг имеет несколько направлений в связи с тем, что конкуренция в индустрии выездного обслуживания и рост запросов потребителей приводят к тому, что один и тот же поставщик услуг предлагает несколько вариантов обслуживания: VIP – кейтеринг; событийный – питание гостей на частном празднике или торговая точка на общегородском празднике; социальный – независимый или индивидуальный; питание на транспорте, в том числе авиационный кейтеринг или организация питания на борту; в помещении; приготовление пищи вне помещения, розничная продажа, доставка в офис и многие другие [2, с.87].

Кейтеринговые компании в России открываются и «выживают» на рынке по-разному. Первые кейтеринговые компании – «старые и самостоятельные». Это компании, образовавшиеся в начале 90-х годов. По-другому их можно назвать «пионерами» выездного обслуживания. Основным преимуществом этих фирм можно считать довольно долгое время работы на потребительском рынке: не каждому дано так долго устоять в период становления капиталистических отношений в нашей стране и уж тем более привлечь к себе постоянных клиентов и заслужить хорошую репутацию.

Вторые кейтеринговые компании – «молодые». В отличие от существующих на рынке ресторанов выездного обслуживания, молодым компаниям пришлось выходить на рынок с достаточно четким позиционированием, в том числе и по цене. Уровень организации кейтеринга в среднем сегменте, как оказалось, был недостаточным и не

отвечал определенным стандартам. Этом сегмент и заняли молодые компании в сфере выездного обслуживания.

Третий пример ведения кейтерингового бизнеса является концепция «вместе со старшим братом». Большую поддержку в лице «старшего брата» имеют предприятия общественного питания выездного обслуживания, которые возникли как диверсификация бизнеса крупных фирм, специализирующихся на корпоративном питании. Например, «МЕГА ФУДЗ» занимается организацией корпоративного питания в бизнес-центрах и офисах. И клиенты данной компании начали просить организовывать обеды более высокого уровня и сервиса. В результате, от материнской компании отделилась компания «Mega питания».

Российский рынок кейтеринга преимущественно сконцентрирован в двух столицах – Москве и Санкт-Петербурге. На рынок Москвы приходится порядка 62% от общего объема рынка кейтеринга в России, на Санкт-Петербург – 22%. Остальные регионы, не относящиеся к столичным в совокупности составляют всего 16% от объема российского рынка выездного обслуживания (рис.1).

Рисунок 1 - Россий

ский

рынок кейтеринга

Источник: составлено автором

Среди основных игроков — Sodexho, Корпус Групп («Фигаро», «Parad Catering» и «ЛаньЧ»), Potel&Chabot, Fusion Management («Бризоль», «ШексПир», «RU catering» и «Fork»), Мега фудс, Мастер Фуд, Улей Кейтеринг, Новиков Кейтеринг и др. (табл.1).

Российский рынок кейтеринга имеет два направление своей деятельности:

– стационарное обслуживание – обеспечение каждодневного питания сотрудников компаний и предприятий;

– выездное обслуживание, в том числе проведение банкетов и фуршетов.

– Наиболее прибыльным является формат выездного ресторанного обслуживания: здесь рентабельность достигает 25-30%. Некоторые крупные рестораны выездного обслуживания специализируются на обслуживании масштабных массовых мероприятий. Например, ресторан «Parad Catering» во время Дня города в Ярославле обеспечивал питанием 8 тыс. человек. На соревнованиях по теннису на «Кубок Кремля» «Parad Catering» обслужил 5 тыс. человек.

Таблица 1

Лидеры российского рынка кейтеринга

Название	Местонахождение	Краткая характеристика
Sodexho	Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург	Компания обслуживает различные секторы, включая частные организации, государственные учреждения, образовательный сектор, больницы, военные объекты и т. д.
Parad Catering	Москва	Компания проводит банкеты, фуршеты, коктейли, кофе-брейки, шведские столы, организует питание на крупных спортивных турнирах, корпоративных и частных мероприятиях, выставках, международных конференциях.
Mega Foods	Москва, Новгород, Калуга, Липецк	Компания предлагает услуги по организации корпоративного питания «под ключ» для индустриального и офисно-делового сегмента.

Источник: составлено автором

Спрос на услуги выездного обслуживания общественного питания характеризуется сезонностью. В течение года спрос на форматы мероприятий кейтеринговых компаний существенно меняется: в январе и феврале наиболее популярны ужины и частные мероприятия; с февраля по июль возрастает востребованность корпоративных мероприятий, презентаций и коктейлей; летние месяцы - это время вечеринок на природе, в саду и торжественных ужинов для свадеб; с сентября по октябрь наиболее популярны мероприятия формата "Тим-Билдинг". Горячий сезон для кейтеринговых компаний наступает в период новогодних праздников, а пик спроса во второй половине декабря.

Российские операторы рынка кейтеринговых услуг предпринимают ряд усилий для привлечения клиентов. В частности, в ответ на тенденцию стремления все большего числа людей к здоровому питанию, соблюдение различных постов, особое внимание уделяется составу компонентов в каждом блюде предлагаемых клиентам меню в плане калорий, лактозы, сахара и даже соли.

Итак, кейтеринг станет лучшим способом обслуживания клиентов в переходный кризисный период российской экономики.

Список использованной литературы

1. Богушева В.И. Бары и рестораны. Искусство обслуживания. Ростов – на - Дону: Феникс, 2001.

2. Богушева В.И. Организация обслуживания посетителей ресторанов и баров. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.

О.М. Старцева

Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Дробышева Л.И., канд.филос.наук, профессор

НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ НА РУБЕЖЕ XX-XXI ВЕКОВ

Особую актуальность в современном мире приобретают процессы, происходящие в современном русском языке, так как язык постоянно меняется и не всегда в лучшую

сторону. Состояние современного русского языка (расшатывание традиционных норм, стилистическое снижение устной и письменной речи, вульгаризация бытовой сферы общения) вызывает беспокойство не только специалистов-филологов, так и представителей других наук, всех тех, чья профессиональная деятельность связана с речевым общением. Снижение уровня речевой культуры разных слоев русского общества, в том числе и интеллигенции, настолько очевидно и масштабно, что назрела необходимость языковой подготовки на всех ступенях образования. Неправильные образы слов, сознательно транслируемые рекламой и СМИ, окружают молодежь. Эти образы закрепляются в голове как верные и формируют представление, что искажение языка – норма. Отсюда пренебрежение всеми правилами русского языка. Это относится и к лексике.

Поэтому целью данной работы является:

- изучить новые явления в русском языке, преобразования и изменения, происходившие в нем в конце XX начале XXI веков;

- рассмотреть основные инновационные процессы в современном русском языке, выявить заимствования, неологизмы, новообразования.

Конечно же, существование языка немыслимо без постоянного обогащения, развития словарного состава. Но особенно возрастает пополнение словаря в периоды коренных социальных изменений. Однако каждый такой период имеет свои особенности. Так, авторы учебного пособия «Русский язык и культура речи» выделяют отличительные черты лексики русского языка. Прежде всего, значительное пополнение словарного состава русского языка новыми словами, актуализацию большого количества слов, находившихся ранее в пассиве [1].

Новая лексика отражает в настоящее время все сферы жизни общества. А именно: политику, государственное устройство, идеологию, экономику, медицину, науку, технику и т.д.

Кроме того, в современных условиях возвращены к жизни многие слова: *гимназия, лицей, гильдия, гувернантка, корпорация, трест, департамент* и др.

Обогащение словаря русского языка происходит и в результате появления новых значений у старых слов. Так, например, слово *империя* имело два значения:

1) крупное монархическое государство;

2) крупная империалистическая колониальная держава с ее владениями.

В последнее время империя употребляется в значении «могущественное государство с тоталитарным режимом, состоящее из территорий, лишенных политической и экономической самостоятельности и управляемых из центра».

Процессу пополнения словарного запаса противостоит процесс выбывания слов из состава русского языка. Уже в первые годы перестройки уходят в пассив слова, характеризующие советскую действительность - *обком, горком, райком, комсомол, пионер, активист,* и мн. др.

Подобных примеров немало. Так, в настоящее время парикмахеры предпочитают называться стилистами, а современную модель (особенно топ) никому не придет в голову назвать манекенщицей. Некоторые считают, что это – разные профессии. Так, стилист, в отличие от парикмахера, не просто пострижет, но и позаботится о стиле в целом. Модель отличается от советской манекенщицы тем, что она не просто демонстрирует одежду (судя по старым фильмам, в основном рабочую), а снимается в рекламных роликах, участвует в фотосессиях для глянцевых журналов и вообще является эталоном стиля.

Однако, развитие профессии далеко не всегда приводит к смене ее названия. Современный инженер сильно отличается от инженера XX века,

но инженером называться не перестает. В новых словах присутствует какая-то трудноуловимая аура, привлекательность актуальности и новизны. Естественно, что стилист вправе запросить за стрижку больше, чем парикмахер, а гонорары моделей несопоставимы с зарплатой манекенщиц. С распадом советской распределительной системы полулегальный маклер не мог не превратиться во вполне респектабельного риэлтора, и неважно, что их функции и уровень профессионализма порой никак не различаются.

В настоящее время в связи со значительными изменениями условий функционирования языка актуальной становится еще одна проблема, проблема языка как средства общения, языка в его реализации, проблема речи. Какие же особенности характеризуют функционирование современного русского языка в конце XX века?

Во-первых, почти исчезла официальная цензура, поэтому люди более свободно выражают свои мысли, их речь становится более открытой, доверительной, непринужденной.

Во-вторых, начинает преобладать речь спонтанная, самопроизвольная, заранее не подготовленная. Если же выступление и было подготовлено (даже написано), то стараются говорить, а не читать. Об этом свидетельствуют выступления государственных деятелей всех рангов, депутатов, политиков, ученых по телевидению, на различных встречах, диспутах, конференциях, переговорах.

В-третьих, разнообразие ситуаций общения приводит к изменению характера общения. Оно освобождается от жесткой официальности, становится раскованнее. Новые условия функционирования языка, появление большого количества неподготовленных публичных выступлений приводят не только к демократизации речи, но и к резкому снижению ее культуры.

С появлением интернета и популярностью социальных сетей, люди всё меньше стали заботиться о культуре своей устной и письменной речи. Они перестали задумываться о том, как же все-таки здорово быть грамотными. Всё чаще на просторах социальных сетей в сообщениях стали отсутствовать знаки препинания, появляются сокращённые слова, такие, как пжл (пожалуйста), щас (сейчас) и т.д.

В чем это проявляется? Прежде всего, в нарушении орфоэпических (произносительных), грамматических норм русского языка. Об этом пишут ученые, журналисты, поэты, простые граждане. Особенно много нареканий вызывает речь депутатов, работников телевидения, радио. В речи электронных СМИ многочисленны отклонения от акцентной схемы русского слова, а также русской литературной интонации. В интонационных манерах СМИ прослеживается стандарт английской и англо-американской речи.

На рубеже XX и XXI веков демократизация языка достигла таких размеров, что правильнее назвать процесс либерализацией, а еще точнее — вульгаризацией. На страницах периодической печати, в речи образованных людей постоянно стали использоваться жаргонизмы, просторечные элементы и другие внелитературные средства: *бабки, штука, кусок, стольник, чирик, лимон,* и мн. др.

Общеупотребительными даже в официальной речи стали слова: *тусовка, тусоваться, разборка, беспредел*. Последнее слово в значении «не имеющее пределов беззаконие» приобрело особую популярность (в какой-то степени «беспредел» творится и в языке). Для говорящих, публично выступающих изменилась мера допустимости, а точнее она совсем отсутствует. Ненормативную лексику сегодня можно встретить на страницах независимых газет, свободных изданий, в текстах художественных произведений. В магазинах, на книжных базарах продаются словари, содержащие не только жаргонные, блатные слова, но и нецензурные.

Сегодня во многом нарушают чистоту речи обилие в ней иностранных слов.

Конечно, не стоит полностью отказываться от них и пытаться называть автомобиль самобеглой коляской, но не следует использовать вместо гостиницы — отель, продажный — коррумпированный, и далее без конца.

Подобные заимствования нередко заменяют обрусевшие иностранные слова: сленг (жаргон), паблисити (реклама), шоу (зрелище).

В языке не может быть двух слов, тождественных по своему значению. Если вошедшее в какой-нибудь язык иностранное слово можно заменить собственным того языка словом, иностранное уступает место национальному, и, как излишнее, а потому и ненужное, само собой выходит из употребления. Так, постепенно исчезают из русского языка такие иностранные слова как *виктория* (победа), *презент* (подарок) и множество других. Но иностранное слово «литература» сохранилось, и всякий, кто только понимает значение «словесности» и употребляет это слово, понимает также и значение слова «литература» и также употребляет его.

Следовательно, с одной стороны, заимствования засоряют речь, делают ее не для всех понятной; с другой стороны, разумное заимствование обогащает речь, придает ей большую точность

Таким образом, в современных условиях под влиянием социальных факторов происходят изменения в русском языке: появляются новые слова, продолжается заимствование иностранных слов, словарный состав литературного языка обогащается просторечной, диалектной, профессиональной лексикой, большую популярность приобретают жаргонизмы, изменяется стилистическая и эмоциональная окраска многих слов, слова, связанные со старым укладом жизни, уходят из языка.

Список использованной литературы

1. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Катаева Е.Ю. Русский язык и культура речи: учебное пособие для вузов. - Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2001. 544 с.

2. Земская Е. А. Активные процессы в русском языке последнего десятилетия XX века. Часть 4 [Электронный ресурс] http://www.gramota.ru/biblio/magazines/ gramota/28_55 (дата обращения 25.12.2015 г.)

3. Кронгауз М. Русский язык на грани нервного срыва .–М.: изд-во «Знак»,2007.

4. Крысин Л.П. О некоторых изменениях в русском языке конца XX века // Исследования по славянским языкам. Вып.5. - Сеул,2000. С.63-91

5. Шапошников В.Н. Русский язык в эфире: проблемы и пути их решения о некоторых особенностях современной русской речи. Комиссия «Русский язык в средствах массовой информации» Совета по русскому языку при Правительстве РФ [Электронный ресурс]/ http://www.nasledie.ru/obraz (дата обращения 25.12.2015 г.)

Н.Л. Стасюк

Луцкий национальный технический университет, Луцк, Украина

Научный руководитель: Мостовенко Н.А., канд.экон.наук, доцент

ВНУТРИБАНКОВСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ КРЕДИТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Реструктуризация проблемной кредитной задолженности является на практике преобладающим методом внутрибанковского управления проблемной задолженностью по кредитным обязательствам. Ведь продажа залога или инициированная кредитором процедура банкротства неплатежеспособного заемщика далеко не всегда дают желаемый результат в виде полного возвращения долгов. В правовом аспекте «реструктуризация

кредита» – это внесение изменений в ранее заключенный с банком кредитный договор путем заключения дополнительного договора о продлении срока действия договора, изменения графика платежей, изменения процентных ставок и т.д [1]. Термин «реструктуризация кредитной задолженности» в современных исследованиях заключает общую идею – внесение любых изменений в условия погашения обязательств [2, с. 216; 3, с. 26]. Исходя из вышесказанного, под реструктуризацией проблемной кредитной задолженности следует понимать соглашение кредитора с заемщиком, который испытывает трудности с погашением своих долговых кредитных обязательств. Это соглашение фиксирует изменение начальных условий кредитования. Главная цель реструктуризации – уменьшение долговой нагрузки на финансовое состояние заемщика.

В банковской практике выделяют два вида реструктуризации, которые отличаются причинами возникновения и целями банка: коммерческую и вынужденную. Коммерческая реструктуризация – это внесение изменений в условия финансирования, вызванные невозможностью заемщика выполнять утвержденные условия погашения основной задолженности вследствие временных финансовых трудностей [4, с. 107]. Вынужденная реструктуризация означает внесение изменений в условия финансирования, вызванные невозможностью заемщика выполнять утвержденные условия погашения основной задолженности и процентных платежей вследствие значительных финансовых трудностей, решить которые невозможно без внедрения антикризисной стратегии [4, с. 107].

Реструктуризация задолженности может проводиться в одной или в комбинации из нижеследующих форм, которые имеют как положительные, так и отрицательные стороны для заемщика, что соответственно повлияет на эффективность выбранного механизма реструктуризации [4, с.108; 5, с. 70]:

- пролонгация кредита или предоставления кредитных каникул – перенос конечного срока погашения по кредитным обязательствам на более поздние сроки. Этот метод применим к должникам, у которых есть реальные шансы выхода из кризисной ситуации. Эти формы реструктуризации позволяют уменьшить нагрузку на бюджет заемщика, однако при этом увеличится совокупный объем переплаты по кредиту;

- изменение валюты обязательства (конверсия). Конверсия валюты обязательства становится особенно актуально для валютных кредитов после стремительной девальвации гривны. Положительным моментом для клиентов является снижение риска банкротства. Но при отсутствии регуляторных механизмов со стороны НБУ главный вопрос практически остается неразрешимым: по какому курсу следует осуществлять перевод кредита из иностранной валюты в гривну, и какая процентная ставка будет при этом одновременно и рыночной и справедливой?

- изменение схем начисления процента – замена классической схемы начисления процентов на остаток на аннуитетную, что предусматривает погашение задолженности равными частями, или наоборот;

- временное снижение размера процентной ставки (с обязательной компенсацией доходов в будущем). Банк может предложить заемщику пересматривать процентную ставку (в зависимости от текущих финансовых показателей). В этом случае заемщику необходимо регулярно подавать в банк отчетность, для того чтобы финансовое учреждение могло оценить платежеспособность должника и изменить условия кредитования. В итоге заемщику придется возместить недополученную банком прибыль. Также банк может в обмен на эту льготу может потребовать досрочного погашения основной суммы долга или предоставления более ликвидного залога;

- дополнительное финансирование (например, на завершающей стадии инвестиционного проекта). Означает полное рефинансирование всей задолженности с разработкой нового графика погашения долга;

- получение доли в бизнесе на размер долга (часть долга). Такие формы проведения реструктуризации являются относительно новыми для банковского сектора Украины. Однако положительный момент – уменьшение долговой нагрузки на бюджет заемщика – может сопровождаться возможной потерей контроля над компанией. Также банк или потенциальный покупатель, как правило, оценивает пакет акций должника гораздо дешевле рыночной стоимости;

- ликвидация штрафов и пени – списание всей суммы штрафов и пени, если возникла просроченная задолженность;

- капитализация задолженности по кредиту – переведение просроченного долга в новый кредит с новым графиком погашения;

- продажа активов – продажа активов, не участвующих в ведении бизнеса, или продажа основных активов с их последующей арендой.

На практике украинские банки чаще предпочитают пролонгацию кредитной задолженности остальным методам. Наиболее приемлемым вариантом всегда считается такой пересмотр условий кредитного договора, который дает и банку, и его клиенту шанс на восстановление нормальной деятельности. В целом существует определенный алгоритм механизма реструктуризации проблемной кредитной задолженности. Он состоит из типичных вопросов, используемых в банковской практике в работе с проблемной кредитной задолженностью. Необходимо определить, почему клиент просрочил исполнение своих обязательств и в состоянии ли он выполнить их в дальнейшем? Если существует возможность выполнения обязательств, однако заемщик предпочитает направлять денежный поток на другие цели, тогда банку целесообразно внести несущественные изменения в условия договора, продолжая мониторинг клиента. Если у заемщика нет возможности выполнять взятые на себя обязательства, тогда банку целесообразно провести реструктуризацию задолженности одним из перечисленных методов, выбирая наиболее компромиссный вариант.

Список использованной литературы

1. О мерах по обеспечению погашения кредитов: Постановление НБУ от 06 авг. 2009г. № 461. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon.rada.gov.ua.

2. Александров А.Ю. Управление проблемными активами в кризисных условиях / А.Ю. Александров // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 1 (29). – С. 213-217.

3. Барановский А.И. Проблемные банки: выявление и лечение / О.И. Барановский // Вестник Национального банка Украины. – 2009. – №11 (165). – С. 18-21.

4. Азизова К. М. Исследование методов управления проблемними кредитами банка [Электронный ресурс] / К. М. Азизова, Е.О. Полтавская // Вестник МСУ. Сер. : Экономические науки . - 2013. - Т. 16, № 1-2. - С. 102-110. - Режим доступа: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VMSU_econ_2013_16_1-2_17.pdf.

5. Сошина В. Реструктуризация со множеством неизвестных / В. Сошина // Банковское обозрение. – 2009. – № 3. – С. 68-72.

Н.А.Труфанова

Алтайский государственный аграрный университе, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Глотова Н.И., канд.экон.наук, доцент

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КУРСА ВАЛЮТ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ

.

Все страны мира являются участниками современного мирового хозяйства, поэтому межхозяйственные связи немыслимы без налаженной системы валютных отношений [1].

На сегодняшний день развитие любого бизнеса зависит от курса валют. Современные экономические условия заставили всех граждан следить за изменением курсов доллара и евро, которые за последний год значительно изменились. На данный момент можно выделить множество последствий возникновения кризиса в российской экономике. Например, очень быстрый отток денежной массы иностранной валюты, при более медленном её поступлении. Российские экономисты утверждают, после скачка курса доллара к 64 рублям в феврале 2015 многие граждане решили, что «рубль всё» и побежали в обменники менять свои кровные на более устойчивую валюту. Затем доллар откатился до 50-55, и появилась куча «экспертов», предсказывающих укрепление рубля до 45, а затем и до 39-40. И в связи с этим остановить подорожание иностранных валют по отношению к национальной валюте на данный момент невозможно [2].

Как и почему растёт курс иностранных валют относительно национальной валюты, можно разобраться, проведя анализ экономической ситуации в мире.

Для России скачек и падение курса доллара означает, во-первых, стоимость нефти за рубежом, во-вторых, уровень цен зарубежных товаров. Если американская валюта падает по отношению к национальной валюте, то уменьшаются доходы бюджета и удешевление заграничной продукции. В случае роста курса доллара ситуация, соответственно обратная (рис.1).

Европейская валюта оказывает влияние на экономику России, но меньше чем доллар. Потому что евро является резервной валютой.

Главная проблема России, из-за которой и теряется положение рубля на мировом рынке – это медленные расчёты за экспорт. Расчёт за импорт производится намного быстрее, чем за экспорт.

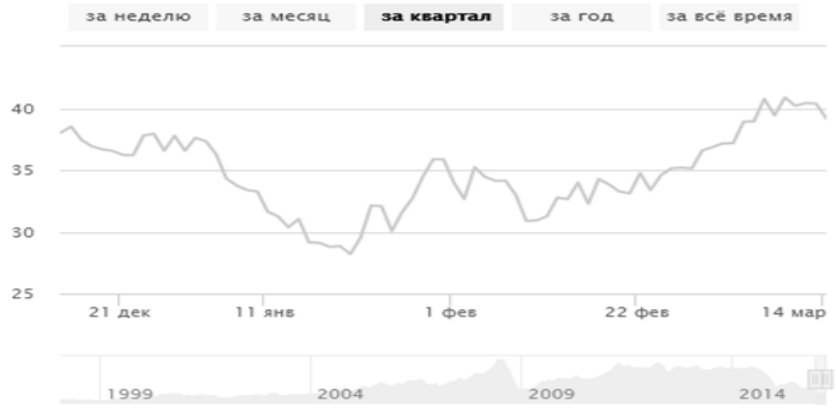
Рисунок 1- Динамика курса USD ЦБ РФ, руб.

Американская валюта очень стремительно набирает обороты. Этот рост обусловлен, прежде всего, двумя факторами.

Основным источником наполнения бюджета России является прибыль от продажи нефти. Цена на российскую нефть зависит от общемировой, что логично - никто не будет покупать ее, если она дороже рыночной.

Мировая добыча нефти на 2/3 контролируется международной организацией ОПЕК – следовательно, она может в значительной мере влиять и на цену нефти. Однако, Россия в ОПЕК не входит. Впрочем, не входит туда и США.

Чем дешевле нефть – тем меньше денег получит Россия в бюджет. А рубль тут же отреагирует своим падением.



Дата	Курс	Изменени
14.03.16	39,17	-3,00%
12.03.16	40,38	-0,10%
11.03.16	40,42	0,57%
10.03.16	40,19	-1,69%
09.03.16	40,88	3,70%
08.03.16	39,42	-3,29%
07.03.16	40,76	4,70%
05.03.16	38,93	0,03%
04.03.16	38,92	4,71%
03.03.16	37,17	0,03%

Рисунок 2 - Динамика цен на нефть Brent, (ICE.Brent, USD за баррель)

Как видим, график падения цен на нефть практически равен перевернутому графику роста доллара к рублю (рис. 2). Следовательно, для того, чтобы спрогнозировать курс доллара на 2016 год, достаточно лишь «угадать» будущие цены на нефть.

Есть и вторая причина роста курса доллара – санкции со стороны США, Австралии и европейских стран, которые ощутимо тянут за собой инфляцию. Ощущается также убыток от антисанкций, введенных самой Россией «в ответ». Так как, скорее всего, в 2016 санкции сняты не будут, ждать улучшения экономики, по мнению ряда экспертов, в будущем году не приходится [3].

В заключение хотелось бы отметить: с точки зрения потребителей низкий курс может оказаться невыгодным, но на самом деле он таит в себе больше преимуществ. Поэтому мы надеемся, что оптимистические прогнозы по поводу национальной валюты все же превалируют.

Список использованной литературы

1.Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: в схемах и таблицах. Учебное пособие / Д.С. Лебедев. – М.: Проспект, 2016. – 208 с.

2. http://forexanalytics.net/100prichin.htm

3. Прогноз курса доллара на 2016 год в России [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://ya2016.com/economy/prognoz-kursa-dollara-2016/

Т.С. Фролова

Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия

Научный руководитель: Дробышева Л.И., канд.филос.наук, профессор

ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА НА ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ В КОНФЛИКТЕ И УЧЁТ ЭТОГО В БУДУЩЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современном мире идет активная перестройка всех сфер жизни общества, и большой интерес представляет проблематика социальных конфликтов. Нарастание такого интереса обусловлено широким распространением конфликтов в общественной жизни. Конфликты неизбежны в любой социальной структуре, так как они являются необходимым условием общественного развития. Каждый стремится добиться поставленной цели, часто не обращая внимания на других, что порождает соперничество и напряженность между людьми.

Во всех этих случаях человек взаимодействует с группой и членами этой группы, каждый из которых имеет свои индивидуальные особенности: темпераментальные характеристики, коммуникативные особенности, склонность к агрессивному поведению, а также свои собственные идеи, мысли, взгляды.

Наблюдая за другими людьми, за тем, как они трудятся, учатся, общаются, переживают радости и горе, мы, несомненно, обращаем внимание на различия в их поведении. Одни быстры, порывисты, подвижны, склонны к бурным эмоциям, другие медлительны, спокойны, невозмутимы, с незаметно выраженными чувствами. Причина подобных различий кроется в темпераменте человека, присущем ему от рождения.

ТЕМПЕРАМЕНТ (лат. temperamentum - надлежащее соотношение черт от tempero - смешиваю в надлежащем состоянии) - характеристика индивида со стороны динамических особенностей его психических процессов, т.е. темпа, быстроты, ритма, интенсивности психических процессов. Он определяет и обеспечивает скорость, силу и уравновешенность наших реакций. Он проявляется в мышлении, речи, манере общения. Но темперамент не влияет на интересы, успешность, интеллект, деловые качества. Именно поэтому темперамент, в отличие от характера человека, никак нельзя определить словом «плохой» или «хороший». Черты темперамента являются наследственными, поэтому плохо поддаются изменению.

Однако при всем многообразии подходов к проблеме, ученые и практики признают, что темперамент - биологический фундамент, на котором формируется личность как социальное существо.

Научный период изучения темперамента в нашей стране начался с работ И.П.Павлова, который выделил ряд свойств нервной системы и описал в своих работах типы следующим образом:

- Сильный, уравновешенный, подвижный - сангвиник;
- Сильный, уравновешенный, инертный - флегматик;
- Сильный, неуравновешенный тип с преобладанием возбуждения - холерик;
- Слабый тип- меланхолик.

Для того, чтобы выявить влияние темперамента на поведение личности в конфликте, было проведено исследование. Оно осуществлялось в один этап, возраст испытуемых: 19 – 21 год. В нем приняли участие 13 человек, из них 3 юношей и 10 девушек.

Объект исследования - поведение личности в конфликтной ситуации, её характеристики и особенности, а предмет – взаимосвязь темперамента, уровня агрессивности и основных стратегий поведения личности в конфликте.

Цель исследования: выявить влияние темперамента на поведение личности в конфликтной ситуации и на выбор ее стратегии поведения в конфликте.

Для достижения цели необходимо было решить следующие **задачи:**

- проанализировать литературные источники по данным проблемам;
- подобрать методики для исследования;
- выявить тип темперамента, поведенческие особенности (такие, как агрессивность и коммуникативный контроль), стили поведения в конфликте;
- установить влияние темперамента на агрессивность, коммуникативный контроль и выбор стратегий поведения в конфликте.

В исследовании использовались следующие психологические тесты:

- тест Ассингера на выявление агрессивности в отношениях;
- тест Снайдера «Коммуникативный контроль»;
- тест- опросник Айзенка;

- тест Томаса, направленный на определение ведущей стратегии поведения в условиях конфликта.

Тест А. Ассингера позволил определить, достаточно ли студент корректен в отношениях с окружающими и легко ли с ним общаться. Анализ результатов (рис.1) выявил, что 84% опрошенных являются в общении умеренно агрессивными, а равное количество (по 8%) - диаметрально противоположными – излишне агрессивными и чрезмерно миролюбивыми.

Диагностики самоконтроля в общении по тесту М. Снайдера позволяет установить, что люди с высоким коммуникативным контролем постоянно следят за собой, хорошо знают, где и как себя вести, управляют выражением своих эмоций. Вместе с тем у них затруднена спонтанность самовыражения, они не любят непрогнозируемых ситуаций. Их позиция: «Я такой, какой я есть в данный момент». Люди с низким коммуникативным контролем более непосредственны и открыты, у них более устойчивое «Я», мало подверженное изменениям в различных ситуациях.

Студентам было предложено 10 утверждений, каждое из которых они должны были определить как верное или неверное применительно к себе.

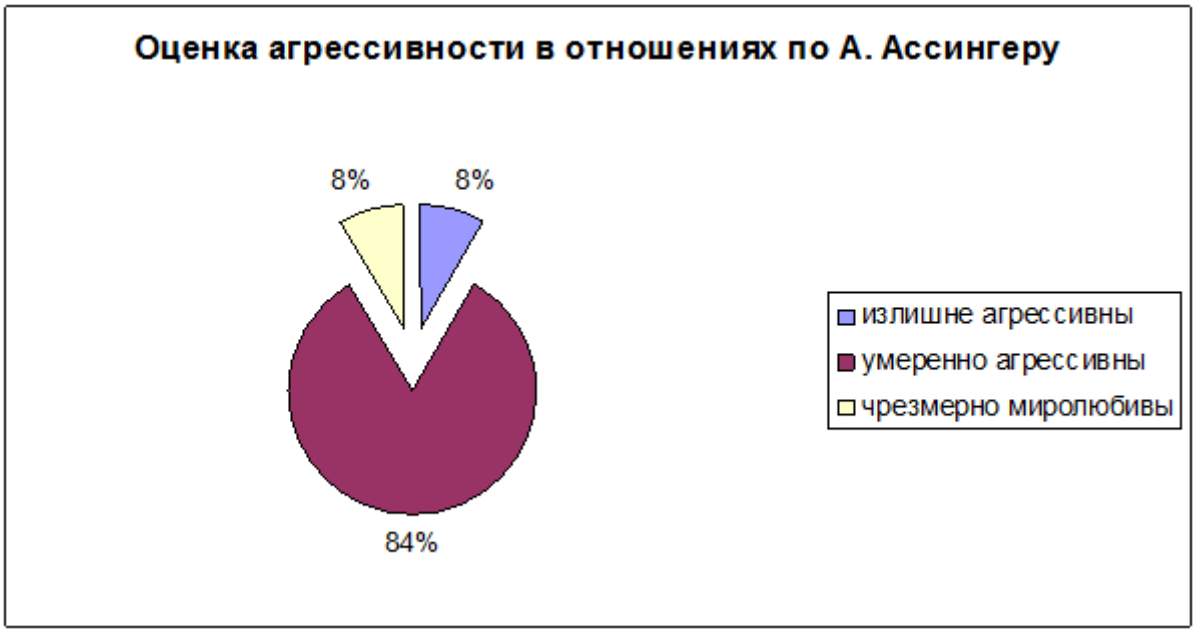


Рисунок 1 - Оценка агрессивности в отношениях

В результате набранных баллов определялась степень коммуникативного контроля (низкий, средний или высокий) (рис.2).

Так, лишь по 8% студентов имеют высокий и средний уровень коммуникативного контроля, а у 84% он является низким.

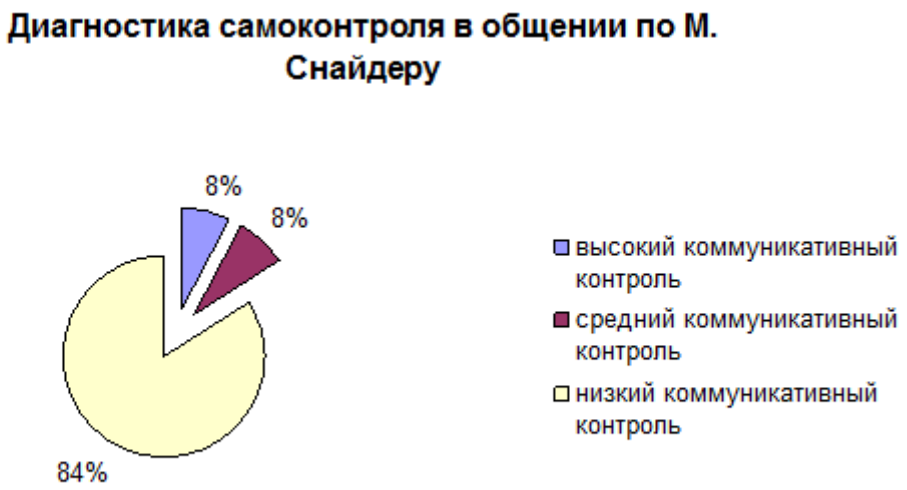


Рисунок 2 - Диагностика самоконтроля в общении

Тест К.Томаса предназначен для изучения стиля поведения в конфликтной ситуации: соперничества, сотрудничества, компромисса, избегания, приспособления.

Анализ его результатов свидетельствует, что стиль избегания не выбрал никто из участников опроса, для значительной части (45%) характерно стремление к компромиссу и приспособлению (39%) и лишь 11% склонны к сотрудничеству и 5% к соперничеству в конфликтных ситуациях (Рис.3).

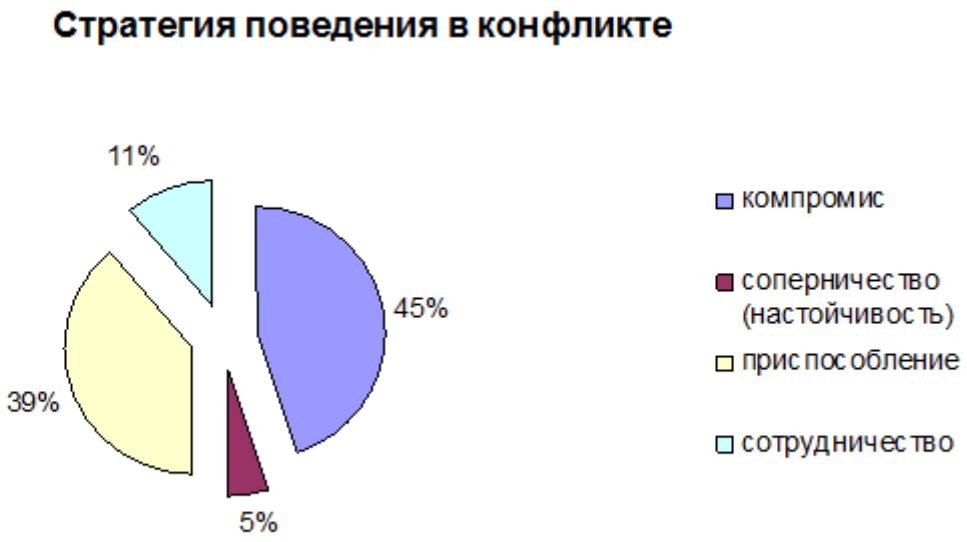


Рисунок 3 - Стратегия поведения в конфликте

Результаты выявления типа темперамента по тесту - **опроснику Айзенка** представлены на рис.4.

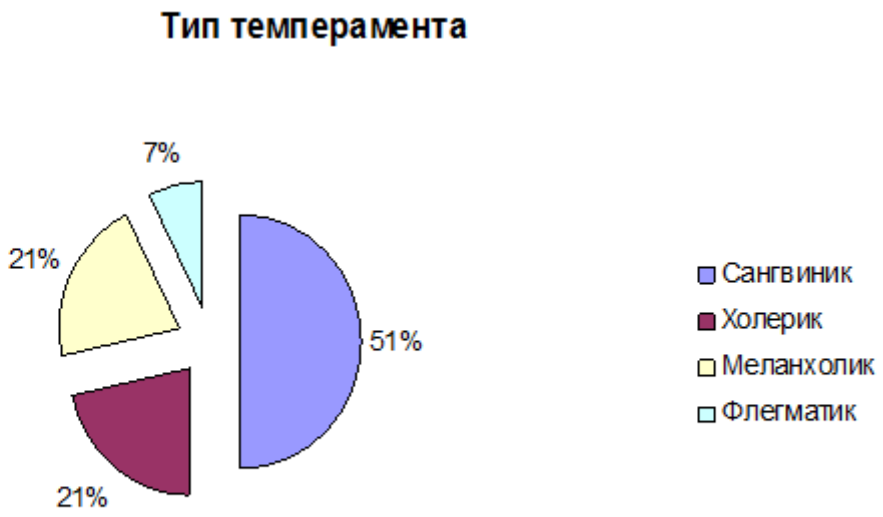


Рисунок 4 - Тип темперамента

Абсолютное большинство (51%) относится к сангвинистическому темпераменту, 21% приходится на холерический темперамент. Наименьшее количество тестируемых (7%) принадлежит к флегматическому темпераменту. Меланхолический тип выражен не ярко.

В ходе проведённого анализа были выявлены следующие особенности: личности двух обучаемых с темпераментом холериков, имеющих стратегию поведения в конфликте – компромисс. Характеризуются повышенной возбудимостью, оптимизмом, быстрой сменой настроений. Им присущ низкий коммуникативный контроль. Третий, наоборот не решительный человек, излишне стремится к компромиссу. Обладает легкой внушаемостью. По типу темперамента он меланхолик.

Характерная черта высоко – тревожных людей – боязнь неудачи. У двоих обучаемых наблюдается очень высокий уровень тревожности, который как нельзя лучше оправдывают их стратегию поведения в конфликте – приспособление.

Высокая тревожность свойственна и для людей со стратегией поведения в конфликте – избегание. Один из тестируемых имеет тип темперамента – флегматик, который пассивен, осмотрителен, миролюбив и спокоен; боится принимать решения, т.к. боится ошибиться и услышать критику в свой адрес; не охотно берет на себя принятие решений, т.к. для него характерно равнодушие и осторожность в отношениях. Поэтому он стремиться избегать каких – либо конфликтов. Такому типу темперамента свойственен сильный, уравновешенный, инертный тип нервной системы. Второй студент – меланхолик – легко расстраивается. Он тревожный, сдержанный, не общительный и тихий. Такому типу темперамента свойственен слабый тип нервной системы. Он с трудом работает в условиях стресса, конфликта, перегрузки. Ему присущ низкий коммуникативный контроль.

Темпераменты тестируемых со стратегией поведения в конфликтах - сотрудничество – сангвиники. Эти люди яркие личности, которые характеризуются высокой активностью, общительностью, оптимизмом. У них наблюдается умеренный уровень агрессивности, эмоциональность поведения. Такому типу темперамента свойственен сильный уравновешенный тип нервной системы. Быстро принимают решения, умеют брать на себя ответственность. Активно участвуют в разрешении

конфликта. А вообще, не любят конфликты, даже если и могут их сгладить, стараются их избегать. Им присущ высокий коммуникативный контроль.

Так же в ходе анализа был выявлен яркий холерик – агрессивный, импульсивный, активный. За счёт своей напористости и агрессивности он заставляет принять свою точку зрения. Безусловно это решительный человек, способный принимать самостоятельные решения. Всегда вмешивается в спор и до конца отстаивает свою точку зрения, свое мнение, поэтому часто оказывается источником конфликта, стремится обратить на себя внимание. Проявляет излишнюю агрессивность в отношениях. Не уходит от конфликтов, в ситуации конфликтного взаимодействия чувствует себя неплохо. Такие свойства темперамента могут привести к стимулированию конфликта и носят вызывающий стиль поведения в конфликте.

Таким образом, итоги исследования свидетельствуют о том, что поведение в конфликте напрямую связано с темпераментом личности. Они подтверждают, что эмоциональное состояние и темперамент влияют на реакцию личности, т.е. степень ее реагирования в стрессовой ситуации.

Это важно учитывать менеджеру, деятельность которого связана с людьми и нередко с возникновением между ними конфликтных ситуаций. Успех в его работе во многом определяется умением или разрешать конфликты, или обходить их, или стимулировать для обеспечения инноваций и обновления.

Эффективность поведения менеджера в конфликтной ситуации определяется его ориентацией на сотрудничество, способностью к компромиссам конструктивного типа, ясностью целей своей деятельности и социальной позиции, открытостью и тактичностью.

Знание менеджером особенностей и свойств личности, ее темперамента, характера можно умело использовать в профессиональной деятельности, прогнозировать поведение подчиненных в нужном для коллектива направлении. Именно соблюдение принципа психофизиологической совместимости является существенным условием образования и развития трудовых коллективов, формирования корпоративной культуры, благоприятного психологического климата.

Список использованной литературы

1. Феоктистова, С.В. Связь особенностей темперамента и механизмов психологической защиты личности в конфликте/С.В. Феоктистова//Вестник Российского нового университета. – 2014. - № 1. - С. 57-60.

2. Феоктистова, С.В. Взаимосвязь особенностей темперамента и стратегий поведения личности в конфликте / С.В.Феоктистова, И.В. Кулева //Психология труда и управления в современной России: организация, руководство и предпринимательство: материалы Международной науч.-практ. конференции, посвященной 20-летию факультета психологии и социальной работы. – М, 2014.- С. 209-213.

3. Феоктистова, С.В Исследование взаимосвязи индивидуально типологических особенностей личности, механизмов психологической защиты и стратегий поведения личности в конфликте/С.В. Феоктистова, И.В. Кулева // Психология профессионала: личность, деятельность, организация, под ред. Т.А. Жалагиной, Л.Ж. Каравановой, Е.Д. Короткиной. - Тверь, 2014. - С. 222-232.

4. Феоктистова, С.В. Влияние темперамента на особенности переживания стресса взрослыми людьми в трудовой деятельности /С.В. Феоктистова //Нейронаука для медицины и психологии: материалы 7-й Международного междисциплинарного конгресса. - Крым, 2011. - С.431.

5. Феоктистова, С.В. Психологические условия профилактики профессионального стресса у сотрудников коммерческой организации / С.В. Феоктистова// Нейронаука для медицины и психологии: материалы 8-й Международного междисциплинарного конгресса. - Крым, 2013- С.414-415.

6. Лапкина, Е.В. Психологическая защита и совладание: защитная система личности/Е.В. Лапкина //Ярославский педагогический вестник. - 2011. -Т. 2. - № 2. - С. 232-236.

А.А. Шишкин
Алтайский институт экономики Санкт-Петербургского академического университета, Барнаул, Россия
Научный руководитель: Котванов М.В., канд.экон.наук, доцент

ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ДЛЯ ШИРОКОГО АССОРТИМЕНТА

В любом бизнесе важно рассчитать, в какой момент предприятие полностью покроет убытки и начнет приносить реальный доход. Для этого определяется так называемая точка безубыточности. Точка безубыточности показывает эффективность какого-либо коммерческого проекта, поскольку инвестор должен знать, когда проект наконец окупится, каков уровень риска для его вложений. Он должен принять решение, стоит ли инвестировать в проект или нет, и расчет точки безубыточности в этом случае играет важную роль. Точка безубыточности – минимальный объем производства и реализации продукции, работ и услуг, при котором расходы компенсируются доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции, работ и услуг предприятие начинает получать прибыль.

Математически точку безубыточности можно вывести следующим образом через уравнение доходов и расходов:

1.TR=TC, (1)

где TR-общий доход; TC-общий расход (при точке безубыточности доходы равны расходам)

2.P*Q=FC+VC, (2)

где P-цена Q-количество FC-постоянные затраты VC-переменные затраты (доходы равны цене одного товара умноженного на количество.

Классификация затрат по принципу отношения к объему производства предполагает их разделение на постоянные и переменные. Постоянные затраты не зависят от объема производства и продаж и практически не меняются с течением времени. На изменение постоянных затрат могут повлиять следующие факторы: рост/падение мощности (производительности) предприятия, открытие/закрытие производственного цеха, увеличение/снижение арендной платы, инфляция (обесценивание денег) и др. Переменные затраты зависят от объема производства и изменяются вместе с изменением объема. Соответственно, чем больше объем производства и продаж, тем больше сумма переменных затрат. Важно понимать что переменные затраты на единицу продукции не изменяются с изменением объем производства. Переменные затраты на единицу продукции являются условно-постоянными. К постоянным затратам относятся: амортизационные отчисления, основная и дополнительная заработная плата административно-управленческого персонала (с отчислениями), арендная плата и др. К переменным затратам относятся: основные и дополнительные материалы, комплектующие, полуфабрикаты, топливо и энергия на технологические нужды, основная и дополнительная заработная плата основных рабочих (с отчислениями) и др.)

3.P*Q=FC+Q*AVC, (3)

где P-цена Q-количество FC-постоянные затраты AVC-средние переменные затраты или переменные затраты на один товар (все переменные расходы можно выразить как затраты на один товар умноженные на количество товаров)

4.P*Q-Q*AVC=FC,

где P-цена Q-количество FC-постоянные затраты AVC-средние переменные затраты или переменные затраты на один товар (выразим постоянные затраты)

5.Q(P-AVC)=FC,

где P-цена Q-количество FC-постоянные затраты AVC-средние переменные затраты или переменные затраты на один товар (вынесем количество за скобку получится такое выражение)

6.Выразим точку безубыточности в натуральном выражении:

$Q_б$=FC/P-AVC (4)

Данной формулой мы высчитаем точку безубыточности для одно-видового товара. Но что делать если предприятие производит не один вид товаров, а например 2 и более? В данной ситуации необходима формула точки безубыточности для n-видового товара. Выведем данную формулу:

1. Точка безубыточности для товаров одного вида имеет вид: $Q_б$=FC/P-AVC, где P-цена Q-количество FC-постоянные затраты AVC-средние переменные затраты или переменные затраты на один товар. В данной формуле первым делом будут заменены постоянные затраты и они будут равны: 1/n*FC, где n-число товаров. Постоянные затраты в данной формуле будут разделяться на то количество товаров, которое имеем, например если на предприятии имеется четыре вида товаров, то тогда формула будет равна: ¼*FC, где FC-постоянные затраты

2. Точка безубыточности для n-видового товара будет равна в отдельности точке безубыточности для каждого товара. Например, если на базе имеется 5 видов товаров: облепиха, малина, черника, ежевика, чёрная смородина, то точка безубыточности будет равна в отдельности точке безубыточности для облепихи малины ежевики черники и чёрной смородины: $Q_б$= $Q_{б(черника)}$+ $Q_{б(ежевика)}$ +$Q_{б(малина)}$ +$Q_{б(облепиха)}$ +$Q_{б(чёрная\ смородина)}$, где $Q_б$-точка безубыточности

3. Каждая отдельно взятая точка безубыточности в отдельности будет иметь вид: $Q_б$= (1/n*FC)/P-AVC, где n-количество товаров FC-постоянные затраты P-цена AVC-средние переменные затраты или переменные затраты на один товар

4. В конечном итоге формула будет иметь вид:$Q_{бn}$= (1/n*FC)/P-AVC +(1/n*FC)/P-AVC + (1/n*FC)/P-AVC, где n-количество товара FC-постоянные затраты P-цена AVC-средние переменные затраты или переменные затраты на один товар. Поясним: Число такой формулы как (1/n*FC)/P-AVC будет зависеть от того какое количество товара имеет фирма или предприятие.

Для того чтобы определить правильно ли составлена формула решим задачу:

На заводе Real Decorations производятся два вида товара: фарфоровые слоны и фарфоровые бегемоты. Аренда завода в месяц составляет 70000 рублей в месяц. Зарплата директора в месяц 100000 рублей. Отчисления на социальные нужды составляют 30%. Затраты на 1 слона - фарфор 200 рублей, сдельная заработная плата 100 рублей. Затраты на 1 бегемота – фарфор 100 рублей, сдельная заработная плата 80 рублей. Цена продажи 1 слона 600 рублей, а 1 бегемота 400 рублей. Сколько слонов и бегемотов надо выпустить чтобы достичь точки безубыточности?

Решение:

Распределим все затраты. Для этого составим вспомогательную таблицу (таблица 1).

Далее по формуле рассчитаем точку безубыточности для фарфоровых слонов.

Qб= (1/n*FC)/P-AVC=(1/2*(100000+70000+100000*0,3))/(600-200-100-100*0,3)=370.3704 (слонов, но так как мы не можем произвести 0,3704 слона округляем до 371 слона), где n=2(число видов товара), FC=70000 рублей(аренда)+100000 рублей (заработная плата директора)+30000(отчисления)=200000 рублей, P – 600 рублей(цена продажи 1 слона), AVC=200 рублей(затраты на фарфор)+100 рублей(сдельная заработная плата)+30 рублей(отчисления)=330 рублей

Таблица 1

Затраты завода Real Decorations

Постоянные затраты(FC)	Сумма, руб.	Переменные затраты(VC)	Сумма, руб.
1. Аренда	70000	1. Затраты на 1 слона - фарфор 200 рублей, сдельная заработная плата 100 рублей, отчисления 30 рублей	330
2. Зарплата директора	100000	2. Затраты на 1 бегемота – фарфор 100 рублей, сдельная заработная плата 80 рублей, отчисления 30 рублей	204
3. Отчисления - 30%(зарплата директора повременная)	30000		
Итого	200000		

После этого по формуле рассчитаем точку безубыточности для фарфоровых бегемотов

Qб = (1/n*FC)/P-AVC=(1/2*(100000+70000+100000*0,3))/(400-100-80-80*0,3)=510.2041 (бегемотов, но так как мы не можем произвести 0,2041 бегемота округляем до 511 бегемотов), где n=2(число видов товара), FC=70000 рублей(аренда)+100000 рублей (заработная плата директора)+30000(отчисления)=200000 рублей, P – 400 рублей(цена продажи 1 бегемота), AVC=100 рублей(затраты на фарфор)+80 рублей(сдельная заработная плата)+24 рубля(отчисления)=204 рубля.

Задача решена. Проверим правильно ли составлена формула. Произведём проверку: так как при точке безубыточности доходы равны расходам, рассчитаем общие доходы и общие расходы.

TR=P1*Q1+P2*Q2=370.3704*600+510.2041*400=426303.9 рубля где TR – общий доход, P1 – цена продажи 1 слона, Q1-количество товара при точке безубыточности (в данном случае товар-фарфоровый слон), P2 – цена продажи 1 бегемота, Q2-количество товара при точке безубыточности (в данном случае товар-фарфоровый бегемот)

TC=FC+Q1*AVC1+Q2*AVC2=200000+370.3704*330+510.2041*204=426303.9 рубля, где FC – постоянные затраты, AVC1 – средние переменные затраты или затраты на производство 1 фарфорового слона, Q1 - количество товара при точке безубыточности (в данном случае товар-фарфоровый слон), Q2-количество товара при точке безубыточности (в данном случае товар-фарфоровый бегемот), AVC2 – средние переменные затраты или затраты на производство 1 фарфорового бегемота.

Проверка произведена: в данной задаче доходы получились равны расходам, а соответственно формула составлена правильно.

В предложенной формуле можно выделить сильные и слабые стороны. К достоинствам в данной формуле можно отнести следующее: на большинстве заводов России и зарубежья встречается многовидовой товар. Поэтому данную формулу на вооружение будут брать многие заводы и предприятия. Можно также выделить следующие недостатки: заводам или фабрикам, имеющим много ассортиментный перечень товаров потребуется много усилий **Список использованной литературы** чтобы высчитать точку безубыточности для их предприятия. С помощью данной формулы можно высчитать один набор различных товаров. А таких вариантов может быть множество. Предложенную формулу можно в дальнейшем доработать, что приведёт к тому что заводы, фабрики и предприятия смогут легко после какого количества товаров у них пойдёт прибыль. Предложенная формула может применяться всеми заводами, предприятиями, фирмами, имеющими многовидовой товар или много ассортиментный товар. Многим людям желающим открыть свой бизнес также необходимо знать, сколько надо произвести товара, чтобы начать получать прибыль и смогут ли они претерпеть все затраты, а затем задуматься стоит ли им открывать свой бизнес вообще или не стоит

Список использованной литературы

1. Горфинкель В.Я., проф. Купрякова Е.М.. Экономика предприятия: - Москва, изд-во “ЮНИТИ”, 2003.

2. Заруднев А. И., Мерзликина Г. С. Управление затратами хозяйствующего субъекта. – М.: ЮНИТИ, 2006г.

3. Ельченко О., Тяглеев С. Как посчитать точку безубыточности. // "АПК-Информ" № 7, 2005г.

4. Лебеда Т., Анализ безубыточности и маржинальной прибыли в процессе планирования производства // “Теория и практика управления” №4, ноябрь 2008г.

5. Роберт Пиндайк, Дэниэл Рабинфельд - Микроэкономика, Питер-2002, 5-е изд.

6. Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Р. Брю – ЭКОНОМИКС принципы, проблемы и политика, 13-е изд., 1999

ОГЛАВЛЕНИЕ

Аксёнова Л.Н. РОЛЬ АГЕНТСТВА СОЦИАЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ В ЖИЗНИ БАРНАУЛА И КРАЯ 3
Акусок Е.А. МЕДИЦИНСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ДОЛЖНО БЫТЬ ПЛАТНЫМ 5
Батирова А.И. РАЗВИТИЕ НОВЫХ ФОРМ ТУРИЗМА В АЛТАЙСКОМ КРАЕ 7
Баутина К.С. ПРИНЦИПЫ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННОГО ДЕТСКОГО САДА.10
Вердух О. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....12
Вишневская Ю.А. УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА.....14
Вопилова Н.С. ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ В АПК.....17
Гаврилова Н.Е. ЭТИКЕТ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ.....18
Горобец Т.Б.ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРАКТИВНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ НАЧАЛЬНОЙ ШКОЛЫ 22
Григорчук И.И. АКТИВИЗАЦИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....24
Довбыш А.В. Оценка эффективности управления персоналом 25
Дреер А.И., Санталов К.П. ЛИЧНОСТНЫЕ КАЧЕСТВА СОВРЕМЕННОГО ЖУРНАЛИСТА ГЛАЗАМИ СТУДЕНТОВ.....30
Донец Ю.И. ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ПРИМЕРЕ ТОП-10 БАНКОВ РОССИИ 32
Дьячина О.В. ТИПЫ МОДАЛЬНОСТЕЙ ПАРТНЕРОВ И ИХ РЕАЛИЗАЦИЯ В ДЕЛОВОЙ ПРАКТИКЕ.....34
Жемчужный А.Ю. АНТИМОНОПОЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: СПОСОБЫ И МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ ..37
Житкова Е.В., Кротова Е.С. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И пЕРСПЕКТИВЫ……..43
Евстратенко Е.Ю. ФРАНЧАЙЗИНГ КАК СПОСОБ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА: ВСЕ ЗА И ПРОТИВ.....43
Евтушок Н. СИСТЕМА МЕСТНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В УКРАИНЕ И ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ.....46
Емельянова А.А. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫМИ ПРЕИМУЩЕСТВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ.....48
Ковальская М.А. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ С ДЕТЬМИ-ИНВАЛИДАМИ В МО «ГОРОД МАГАДАН».....52
Королева Д.Е. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И БИЗНЕС С СОЦИАЛЬНЫМ ОТТЕНКОМ: ОТЛИЧИЯ И ВОЗМОЖНОСТИ 55
Кульбацкая А.А. ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ ГОСУДАРСТВ-ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА В РАМКАХ СОЗДАНИЯ ЗОН СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ 57
Куляндина А.А. ОСОБЕННОСТИ БАНКОВСКОГО МАРКЕТИНГА.....60
Лапина А.А. , Федотова М.Д. НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПЕНСИОННЫЕ ФОНДЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ СТРАХОВАНИЯ ВКЛАДОВ 63
Лобанова В.А. ЮАНЬ КАК РЕЗЕРВНАЯ ВАЛЮТА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 66
Луць В.В. ОСОБЕННОСТИ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА 69
Мальковских О.Н. ПРОФИЛАКТИКА ЭКСТРЕМИЗМА И ТЕРРОРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ АЛТАЙСКОГО КРАЯ.....71
Некрасова Н.В. ОБЛАЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА 73
Норкина А.В. ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ 75

Курочкин Д.Е. ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ СПОСОБОВ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ 79
Омелян А.И. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ 82
Панферова Ю.В. СНИЖЕНИЕ УРОВНЯ РАЗВОДОВ В РОССИИ 85
Панченко Ю.Е. ЗАЩИТА ДЕТЕЙ ОТ НАСИЛИЯ В ДЕТСКИХ ДОМАХ 86
Петрова В.В. ГРАНТЫ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ 89
Пьянкова Н.А. СОЦИАЛЬНОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ, ОСВОБОДИВШИХСЯ ИЗ МЕСТ ЛИШЕНИЯ СВОБОДЫ 92
Романенко Р.А. СОЦИАЛИЗАЦИЯ ЛИЦ БЕЗ ОПРЕДЕЛЕННОГО МЕСТА ЖИТЕЛЬСТВА .95
Рудзей А.В. ПСИХОЛОГИЯ ЛИЧНЫХ СБЕРЕЖЕНИЙ КАК ФАКТОР ВЛИЯНИЯ НА ИНВЕСТИЦИИ ДОМАШНИХ ХОЗЯЙСТВ.....97
В.Н. Сидоров РАЗВИТИЕ КЕЙТЕРИНГА В РОССИИ 99
Старцева О.М. НОВЫЕ ЯВЛЕНИЯ В РУССКОМ ЯЗЫКЕ НА РУБЕЖЕ XX-XXI ВЕКОВ ...101
Стасюк Н.Л. ВНУТРИБАНКОВСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ КРЕДИТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ.....104
Труфанова Н.А. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ КУРСА ВАЛЮТ НА ЭКОНОМИКУ РОССИИ 106
Фролова Т.С. ВЛИЯНИЕ ТЕМПЕРАМЕНТА НА ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ В КОНФЛИКТЕ И УЧЁТ ЭТОГО В БУДУЩЕЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ 108
Шишкин А.А. ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ ДЛЯ ШИРОКОГО АССОРТИМЕНТА 114

Научное издание

ОБЩЕСТВО. ЭКОНОМИКА. КУЛЬТУРА: актуальные проблемы, практика решения

VI Международная научно-практическая конференция
(28 марта 2016 г.)

Сборник научных статей

Часть 2

Материалы публикуются в авторской редакции

Подписано в печать 12.04.2016.
Усл. печ. л. 15.625. Формат 60ч84/16
Гарнитура Times New Roman. Бумага офсетная. Заказ №
Тираж 100 экз.

Издание подготовлено Алтайским институтом экономики Санкт-Петербургского академического университета
656011, г. Барнаул, пр. Ленина, д. 106-е
Тел.: (3852) 36-10-20

Отпечатано в типографии «Концепт»,
656049, г. Барнаул, пр-т Социалистический, 85
т./ф.: (3852) 36-82-51,