

МОЛОДОЙ

УЧЁНЫЙ

научный журнал

ISSN 2072-0297

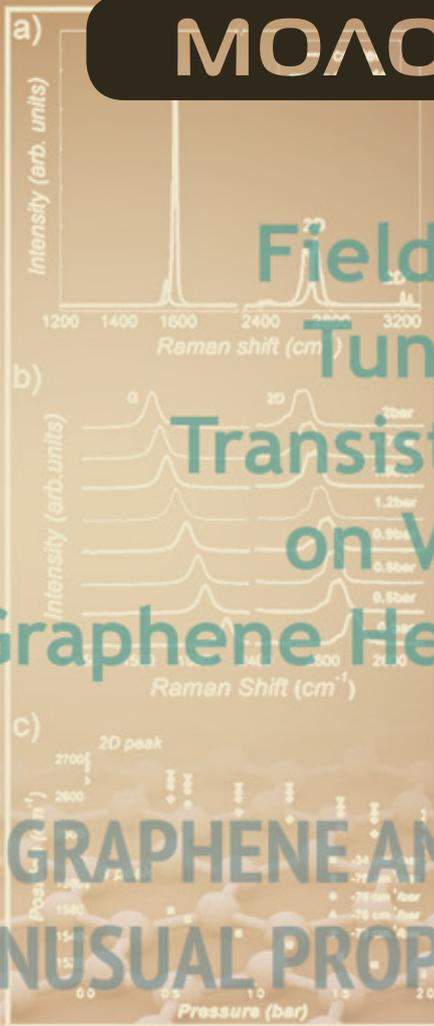
Field-Effect
Tunneling

Transistor Based
on Vertical

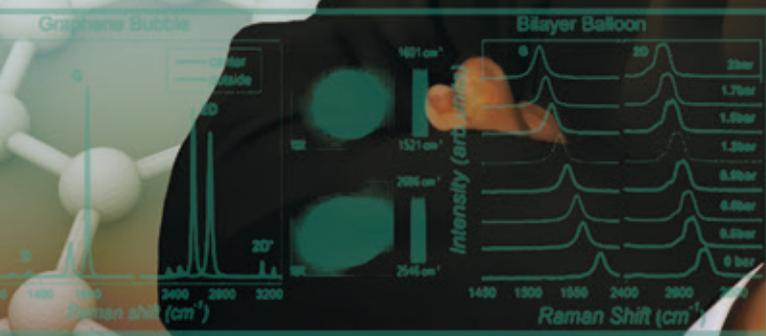
Graphene Heterostr

GRAPHENE AND ITS
UNUSUAL PROPERTIES

Direct Experimental Evid
of Metal-Mediat
Suspende



21
2015
Часть V



ISSN 2072-0297

Молодой учёный

Научный журнал

Выходит два раза в месяц

№ 21 (101) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор: Ахметов Ильдар Геннадьевич, кандидат технических наук

Члены редакционной коллегии:

Ахметова Мария Николаевна, доктор педагогических наук

Иванова Юлия Валентиновна, доктор философских наук

Каленский Александр Васильевич, доктор физико-математических наук

Куташов Вячеслав Анатольевич, доктор медицинских наук

Лактионов Константин Станиславович, доктор биологических наук

Сараева Надежда Михайловна, доктор психологических наук

Авдеюк Оксана Алексеевна, кандидат технических наук

Айдаров Оразхан Турсункожаевич, кандидат географических наук

Алиева Тарана Ибрагим кызы, кандидат химических наук

Ахметова Валерия Валерьевна, кандидат медицинских наук

Брезгин Вячеслав Сергеевич, кандидат экономических наук

Данилов Олег Евгеньевич, кандидат педагогических наук

Дёмин Александр Викторович, кандидат биологических наук

Дядюн Кристина Владимировна, кандидат юридических наук

Желнова Кристина Владимировна, кандидат экономических наук

Жуйкова Тамара Павловна, кандидат педагогических наук

Жураев Хусниддин Олтинбоевич, кандидат педагогических наук

Игнатова Мария Александровна, кандидат искусствоведения

Коварда Владимир Васильевич, кандидат физико-математических наук

Комогорцев Максим Геннадьевич, кандидат технических наук

Котляров Алексей Васильевич, кандидат геолого-минералогических наук

Кузьмина Виолетта Михайловна, кандидат исторических наук, кандидат психологических наук

Кучерявенко Светлана Алексеевна, кандидат экономических наук

Лескова Екатерина Викторовна, кандидат физико-математических наук

Макеева Ирина Александровна, кандидат педагогических наук

Матроскина Татьяна Викторовна, кандидат экономических наук

Матусевич Марина Степановна, кандидат педагогических наук

Мусаева Ума Алиевна, кандидат технических наук

Насимов Мурат Орленбаевич, кандидат политических наук

Прончев Геннадий Борисович, кандидат физико-математических наук

Семахин Андрей Михайлович, кандидат технических наук

Сенцов Аркадий Эдуардович, кандидат политических наук

Сенюшкин Николай Сергеевич, кандидат технических наук

Титова Елена Ивановна, кандидат педагогических наук

Ткаченко Ирина Георгиевна, кандидат филологических наук

Фозилов Садриддин Файзуллаевич, кандидат химических наук

Яхина Асия Сергеевна, кандидат технических наук

Ячинова Светлана Николаевна, кандидат педагогических наук

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231. E-mail: info@moluch.ru; <http://www.moluch.ru/>.

Учредитель и издатель: ООО «Издательство Молодой ученый»

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-38059 от 11 ноября 2009 г.

Журнал входит в систему РИНЦ (Российский индекс научного цитирования) на платформе elibrary.ru.

Журнал включен в международный каталог периодических изданий «Ulrich's Periodicals Directory».

Ответственные редакторы:

Кайнова Галина Анатольевна

Осянина Екатерина Игоревна

Международный редакционный совет:

Айрян Заруи Геворковна, *кандидат филологических наук, доцент (Армения)*

Арошидзе Паата Леонидович, *доктор экономических наук, ассоциированный профессор (Грузия)*

Атаев Загир Вагитович, *кандидат географических наук, профессор (Россия)*

Бидова Бэла Бертовна, *доктор юридических наук, доцент (Россия)*

Борисов Вячеслав Викторович, *доктор педагогических наук, профессор (Украина)*

Велковска Гена Цветкова, *доктор экономических наук, доцент (Болгария)*

Гайич Тамара, *доктор экономических наук (Сербия)*

Данатаров Агахан, *кандидат технических наук (Туркменистан)*

Данилов Александр Максимович, *доктор технических наук, профессор (Россия)*

Демидов Алексей Александрович, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Досманбетова Зейнегуль Рамазановна, *доктор философии (PhD) по филологическим наукам (Казахстан)*

Ешиев Абдыракман Молдоалиевич, *доктор медицинских наук, доцент, зав. отделением (Кыргызстан)*

Жолдошев Сапарбай Тезекбаевич, *доктор медицинских наук, профессор (Кыргызстан)*

Игисинов Нурбек Сагинбекович, *доктор медицинских наук, профессор (Казахстан)*

Кадыров Кутлуг-Бек Бекмурадович, *кандидат педагогических наук, заместитель директора (Узбекистан)*

Кайгородов Иван Борисович, *кандидат физико-математических наук (Бразилия)*

Каленский Александр Васильевич, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Козырева Ольга Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Россия)*

Колпак Евгений Петрович, *доктор физико-математических наук, профессор (Россия)*

Куташов Вячеслав Анатольевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Лю Цзюань, *доктор филологических наук, профессор (Китай)*

Малес Людмила Владимировна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Нагервадзе Марина Алиевна, *доктор биологических наук, профессор (Грузия)*

Нурмамедли Фазиль Алигусейн оглы, *кандидат геолого-минералогических наук (Азербайджан)*

Прокопьев Николай Яковлевич, *доктор медицинских наук, профессор (Россия)*

Прокофьева Марина Анатольевна, *кандидат педагогических наук, доцент (Казахстан)*

Рахматуллин Рафаэль Юсупович, *доктор философских наук, профессор (Россия)*

Ребезов Максим Борисович, *доктор сельскохозяйственных наук, профессор (Россия)*

Сорока Юлия Георгиевна, *доктор социологических наук, доцент (Украина)*

Узаков Гулом Норбоевич, *кандидат технических наук, доцент (Узбекистан)*

Хоналиев Назарали Хоналиевич, *доктор экономических наук, старший научный сотрудник (Таджикистан)*

Хоссейни Амир, *доктор филологических наук (Иран)*

Шарипов Аскар Калиевич, *доктор экономических наук, доцент (Казахстан)*

Художник: Шишков Евгений Анатольевич

Верстка: Голубцов Максим Владимирович

На обложке изображен Константин Сергеевич Новосёлов (род. 1974) — российский и британский физик, лауреат Нобелевской премии по физике 2010 года.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются. За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы. Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов. При перепечатке ссылка на журнал обязательна. Материалы публикуются в авторской редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- Поддужева И. С.**
Инвестиционный потенциал агропромышленного комплекса Новосибирской области как фактор, влияющий на развитие сельского хозяйства .. 431
- Поддужева И. С.**
Оценка эффективности реализации целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» на примере муниципального района Новосибирской области..... 434
- Приймак А. В.**
Внешнеэкономическая деятельность Краснодарского края: анализ основных макроэкономических показателей..... 438
- Прозоров Р. Г., Ульяновченко А. В.**
Оценка результативности функционирования основных составляющих элементов логистической системы сельскохозяйственных предприятий по производству продукции молочного скотоводства 440
- Прокопенко К. И., Шурко Н. В., Клочко С. Н.**
Методика налогового анализа на предприятии торговой отрасли на примере ООО «Кроха и Компания»..... 446
- Рахи Вадах Рахим**
Нефтегазовые кластеры Российской Федерации: условия их становления и развития..... 450
- Рудская Е. Н., Бондаренко О. В.**
Минимальный целесообразный продукт как целевой ориентир в системе управления взаимоотношения с клиентами в телекоммуникационной сфере 452
- Рудская Е. Н., Каландаришвили К. Ф.**
Глобальная платежно-торговая экосистема: переформатирование бизнеса и границ рынков ... 460
- Рудская Е. Н., Полтавская Ю. Ю.**
Профилирование цифрового клиента: новые форматы интеллектуального анализа данных 464
- Савельев В. И., Курбацкий А. В., Кальметьева А. А.**
Мотивация труда как приоритетное направление повышения эффективности использования трудовых ресурсов 471
- Скрябин О. О.**
Проблемы повышения конкурентоспособности малых предприятий 473
- Стрекалова С. А., Жуков А. А.**
Региональная экономика Российской Федерации 475
- Сулейманова Н. Х.**
Подходы к количественной оценке объемов теневой экономики 478
- Суставова Н. П.**
Проблемы горячего водоснабжения крупнейшего города (на примере Екатеринбурга) 481
- Тажобаев С. Д., Тажибаева А. С., Тажибаева Ж. С.**
Информационная функция финансовой отчетности хозяйствующего субъекта 483
- Тажобаев С. Д., Танатова С. О., Кыдырбай С. Б.**
Совершенствование аудита кредитных операций коммерческого банка Республики Казахстан ... 484
- Тажобаева А. С., Тажибаева Ж. С.**
Пути совершенствования функций управленческого учета на основе калькуляции себестоимости продукции 488
- Ткачук О. А., Павликова Е. В.**
Прогнозирование использования земельных ресурсов Лунинского района Пензенской области 491
- Узунян А. А., Сланченко Л. И.**
Социальная политика и экономическая безопасность..... 494

Хотынец А. А., Цзян Д. В., Талеугали Н. Д.	
Основы управления инвестиционно-строительными проектами. Интеграция в инвестиционно-строительном комплексе	496
Цзян Д. В., Хотынец А. А., Талеугали Н. Д.	
Интегрированные контракты в инвестиционно-строительном комплексе России	498
Черных М. А., Скорова Ю. О.	
Роль контроллинга в развитии банковской системы страны	500
Шевченко Е. И., Рудская Е. Н.	
Мобильный сервис для населения и бизнеса в банковской сфере	503
Ширшикова Л. А., Ефанова Д. А.	
К вопросу о государственной кадастровой оценке земельных участков: недостатки и пути решения.....	512
Ширшикова Л. А., Худорошкова М. А.	
Значимость оценки величины залоговой стоимости при ипотечном кредитовании	516
Ялмаев Р. А., Эскиев М. А., Аслаханова С. А.	
Стратегический выбор как условие конкурентного выживания консалтинговой компании	519
Ялмаев Р. А., Эскиев М. А., Аслаханова С. А.	
Аутсорсинг как фактор повышения эффективности в сфере малого бизнеса.....	521
Ялмаев Р. А., Эскиев М. А., Бексултанова А. И.	
Инвестиционная безопасность предприятия и направления его укрепления.....	523

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Бурчак А. А., Федина М. А.	
Повышение уровня двигательной активности дошкольников старшего возраста посредством русских народных подвижных игр	525
Володина А. А., Шелковникова А. А.	
Психологическая подготовка баскетболисток	526
Володина А. А., Шелковникова А. А.	
Предупреждение появления чувства страха у новичков в процессе обучения плаванию ...	529
Макаров Д. С.	
Тенденции развития современного футбола в России	531
Сиюткин В. С.	
Народные спортивные игры как эффективное средство физического воспитания обучающихся 5 классов общеобразовательной школы	535
Суворов О. О.	
Формирование прикладных двигательных умений и навыков у учащихся 6-х классов на уроках физической культуры	537
Уваров А. В.	
Анализ и перспективы выступлений сборной России по баскетболу на крупнейших международных соревнованиях.....	540
Фисько А. М.	
Влияние занятий спортивными играми на показатели физической подготовленности занимающихся.....	543

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Инвестиционный потенциал агропромышленного комплекса Новосибирской области как фактор, влияющий на развитие сельского хозяйства

Поддужева Ирина Сергеевна, магистрант
Новосибирский государственный аграрный университет

В статье приведена инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года, включающая данные инвестиционного потенциала агропромышленного комплекса Новосибирской области. Рассмотрены показатели объема производства продукции сельского хозяйства и инвестиций в основной капитал по Новосибирской области. Кроме того, анализируется ряд проблем, влияющих на инвестиционную привлекательность муниципальных районов Новосибирской области, так для привлечения в него инвестиций — являются слабые стороны развития агропромышленного региона.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, стратегия развития, перспектива до 2030 года, сельское хозяйство, Новосибирская область.

The article describes the investment strategy of the Novosibirsk region up to 2030, including data on the investment potential of agroindustrial complex of Novosibirsk region. The indices of production of agricultural products and investments in fixed capital of the Novosibirsk region. In addition, analyzes a number of issues affecting the investment attractiveness of the municipal districts of the Novosibirsk region to attract investment — are weaknesses of the agro-industrial region.

Keywords: investment attractiveness, development strategy, horizon 2030, agriculture, Novosibirsk region.

Инвестиционная привлекательность — это общая характеристика отдельных предприятий, отраслей, регионов, страны в целом с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. Инвестиционный потенциал учитывает макроэкономические характеристики, насыщенность территории факторами, способствующими ведению сельскохозяйственного производства, а также потребительский спрос населения и другие параметры. Величина инвестиционного риска показывает вероятность потери инвестиций и дохода от них. Инвестиционная активность в регионе зависит от его инвестиционной привлекательности. Долгое время считалось, что сельское хозяйство не обладает инвестиционной привлекательностью из-за ряда особенностей. Они связаны с тем, что производство здесь ведется в неконтролируемых человеком условиях, в силу чего изначально является более неустойчивым по сравнению с другими отраслями. Кроме того, процесс воспроизводства в сельском хозяйстве тесно переплетается с биологическими процессами, а значительная масса производимых товаров не подлежит долгому хранению и не может накапливаться в запасах и др. Поэтому инвестиционный потенциал сельского хозяйства считался нулевым. Именно

поэтому разработка научно обоснованной и сбалансированной региональной инвестиционной политики и эффективного механизма, обеспечивающего гарантированное инвестиционное и научно-техническое обеспечение сельскохозяйственного производства, имеет особое значение для динамичного развития аграрного сектора региона [7].

1. Территориально-отраслевая структура агропромышленного комплекса (АПК) Новосибирской области отражает ее роль в федеральном и межрегиональном разделении труда, как крупного производителя продовольствия на востоке России, обладающего высоким межрегиональным экспортным потенциалом. Сельское хозяйство Новосибирской области специализируется на выращивании зерна, картофеля, овощей; развиты мясомолочное животноводство, птицеводство, пчеловодство, важную роль играет производство льноволокна. По объему сельскохозяйственного производства удельный вес Новосибирской области в общероссийских основных экономических показателях составляет 1,7%; по основным показателям сельского хозяйства Новосибирская область занимает 21 место в стране, а по производству зерна, картофеля, молока, мяса и яиц Новосибирская область входит в первую десятку субъектов Российской Фе-

дерации. В структуре ВРП Новосибирской области доля сельского хозяйства колеблется в пределах 5–10%, в структуре продукции сельского хозяйства преобладает продукция животноводства (более 60%). Тенденции развития и потенциальная потребность сектора в инвестициях на период до 2030 года будут характеризоваться следующими направлениями [4]:

1) модернизация предприятий животноводства и растениеводства, а также производственных помещений и технологических линий с целью наращивания мощностей по производству высококачественной продукции;

2) обновление материально-технической базы АПК, включая смену устаревших технологий и оборудования большинством предприятий АПК;

3) создание оптово-логистических центров по распределению сельскохозяйственной продукции;

4) рост уровня ветеринарного обслуживания для удовлетворения потребности отраслей свиноводства, скотоводства и птицеводства.

На планируемый период перед АПК Новосибирской области стоит комплексная задача — сбалансированное

развитие растениеводства и животноводства, чтобы одна подотрасль стала базой для роста эффективности другой.

В целях продолжения стимулирования экономической и инвестиционной активности в секторе на территории Новосибирской области запланировано продолжение реализации программ по развитию сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области, развитию сельских территорий в Новосибирской области [2].

Оценка производственного потенциала регионов осуществляется на основании данных об объемах производства сельскохозяйственной продукции предприятиями районов области. Оценка данного показателя позволяет оценить интенсивность производства в том или ином районе области. Ведь от объемов производства зависит и получаемая инвестором прибыль, а в итоге и окупаемость инвестиционного проекта [5]. Динамика объемов производства продукции сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий по Новосибирской области в фактически действовавших ценах представлена в таблице 1 [6].

Таблица 1. **Производство сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий по Новосибирской области в фактически действовавших ценах, млн. руб.**

Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение 2014 г. от 2010 г.	2014 г. в % к 2010 г.
Сельское хозяйство	52741,3	60424,7	56034,5	66374,1	71407,5	18666,2	135,39
растениеводство	21936,0	26860,0	21398,9	30589,3	28401,0	6465,0	129,47
животноводство	30805,3	33564,7	34635,6	35784,8	43006,5	12201,2	139,61

Всего по Новосибирской области объем производства сельскохозяйственной продукции по данным на конец 2014 года составил 71407,5 млн. руб., что на 35,39% больше показателей 2010 года, т.е. прослеживается небольшой рост. Но данный рост не столько связан с уве-

личением натурального объема производства сельхозпродукции, сколько с ежегодным плановым увеличением цен.

Лучшими по данному критерию за 2014 год являются Новосибирский, Искитимский, Коченевский, Ордынский районы (рисунок 1) [6].

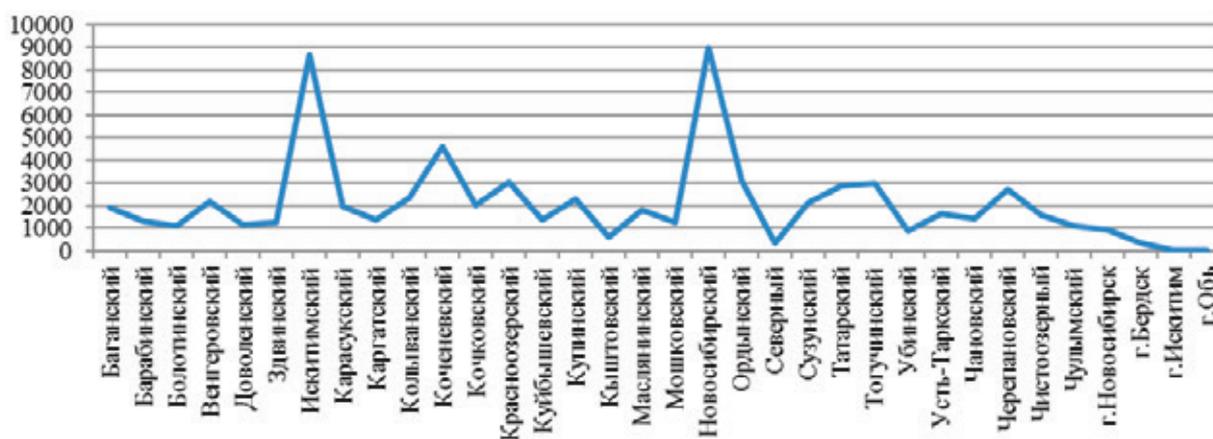


Рис. 1. **Производство сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий по районам Новосибирской области в 2014 году (в фактически действовавших ценах), млн. руб.**

По мнению О.А. Еремеевой, эффективность сельскохозяйственного производства определяется, в основном, четырьмя группами факторов: природными, технологическими, микроэкономическими и макроэкономическими. Одним из микроэкономических факторов повышения эффективности производства выступает обеспеченность основными средствами, а также ускорение их оборачиваемости. Ускорение процессов обновления основных средств возможно только на основе увеличения объемов инвестиций, направляемых на их воспроизводство. При проведении корреляционно-регрессионного анализа была получена прямая зависимость между показателями объема производства продукции сельского хозяйства и объемом инвестиций в основной капитал. Следовательно, рост инвестиций в основной капитал является одним из важнейших факторов роста продукции сельского хозяйства [3].

Л.В. Якимова считает, что инвестирование в основной капитал — один из важнейших факторов развития аграрного сектора экономики [8].

Объем инвестирования в основной капитал по видам экономической деятельности: сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство по Новосибирской области представлен в таблице 3 [6]. Традиционно зоной высокой инвестиционной активности являются территории, находящиеся в зоне Новосибирской агломерации: безусловными лидерами по среднедушевым объемам инвестиций являются Новосибирский, Искитимский, Ордынский, Кольцовский районы и р.п. Кольцово, где инвестиций на душу населения приходится более чем в 1,7 раза больше средних значений по территории, за исключением города Новосибирска. Ряд территорий, несмотря на относительно невысокие объемы, демонстрируют хорошую динамику инвестиций: это Коченевский, Карасукский, Каргатский районы. Вместе с тем, около 50% всех инвестиций приходится лишь на долю трех районов: Новосибирского, Искитимского и Тогучинского районов Новосибирской области [4].

Таблица 2. **Инвестиции в основной капитал по видам экономической деятельности в Новосибирской области, млн. руб.**

Наименование показателя	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Абсолютное отклонение 2014 г. от 2010 г.	2014 г. в% к 2010 г
Всего в экономике	67398,2	88989,5	105526,9	117907,9	116886,0	49487,8	173,43
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3488,8	5961,8	5768,3	7885,9	5778,0	2289,2	165,62

Объем инвестирования в основной капитал по виду экономической деятельности — сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство Новосибирской области в 2014 году составил 5778,0 млн. руб., это выше уровня 2010 года на 2289,2 млн. руб. или на 65,62%. Каждый вложенный рубль должен обеспечивать рост производства продукции сельского хозяйства.

12. В целях перспективного улучшения инвестиционного климата в сельской экономике Новосибирской области, создания благоприятной среды и условий для привлечения инвесторов в сельские территории запланировано формирование эффективной системы поддержки и активизации инвестиционных процессов на уровне муниципальных образований как элемента региональной системы: внедрение рейтинга инвестиционной привлекательности муниципальных районов и городских округов Новосибирской области как элемента единой системы поддержки инвестиционной деятельности и характеристики потенциала развития Новосибирской области. Указанный рейтинг станет главным критерием направления дополнительных субсидий на стимулирование развития социального и экономического потенциала муниципальных образований Новосибирской области. При этом, в целях активизации инвестиционной деятельности на территории Новосибирской области в муниципальных

районах Новосибирской области, где уровень расчетной бюджетной обеспеченности на одного жителя в части собственных доходов бюджета района ниже, чем в среднем по области («районах инвестиционного стимулирования»), возможно усиление мер государственной поддержки инвестиционной деятельности [1].

Инвестиционная привлекательность АПК муниципальных районов обладает рядом проблем, так для привлечения в него инвестиций — являются слабые стороны развития агропромышленного региона, инвесторы не рискуют пускать финансы в малорентабельные предприятия. Также немаловажную роль составляет отсутствие современной сбытовой и рыночной инфраструктуры, используются устаревшие технологии и оборудование, что не позволяет выпускать востребованную на рынке конкурентную продукцию. Характерно отсутствие фонда развития АПК в бюджетах района и поселений.

Как один из инструментов привлечения инвестиций в акционерные общества АПК района, должна быть дополнительная эмиссия акций (в развитых странах это составляет от 40 до 60% необходимых инвестиций на предприятиях). Существующие акционерные общества в АПК района имеют очень низкие дивиденды (в основном, прибыль на сельскохозяйственных предприятиях низкая). Поэтому этот инструмент малоэффективен. Основные

инвестиции в АПК — это собственные средства предприятий (прибыль, амортизация, фонд накопления) и заемные (кредиты банков, бюджетные средства).

На предприятиях АПК района остро ощущается недостаток квалифицированных рабочих кадров и в управленческой сфере. Ключевыми факторами привлекательности района для размещения новых сельскохозяйственных производств и проектов развития поселений является наличие недоиспользованных ресурсов и мощностей. Перспективными направлениями для привлечения инвестиций является дальнейшее развитие замкнутых технологических цепочек в перерабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе.

13. Для эффективного развития аграрного сектора необходимы значительные финансовые вливания в развитие техники и технологий, применяемых в сельскохо-

зяйственном производстве. Инвестиции способны решить проблему повышения эффективности использования производственных ресурсов в сельском хозяйстве, они являются финансовой основой перевода организаций аграрного сектора на устойчивый путь экономического развития [5].

Таким образом, развитие потенциала агропромышленного сектора является одним из ключевых направлений экономической политики Новосибирской области. Привлечение и наращивание инвестиционного потенциала является одним из главных направлений инвестиционной стратегии Новосибирской области до 2030 года, эффективное использование уже полученных инвестиций регулируется ведомственной целевой программой «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2013–2020 годы».

Литература:

1. Ведомственная целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2013–2020 годы»: утв. Приказом министерства сельского хозяйства Новосибирской области от 03.08.2012 № 50-нпа// Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.09.2015).
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: утв. Постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 № 717-п // Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.09.2015).
3. Еремеева, О. А. Влияние динамики объема инвестиций на рост производства в сельском хозяйстве / О. А. Еремеева // Актуальные вопросы современной экономики. — 2014. — № 3. — с. 158–160.
4. Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года: утв. Постановлением Правительства РФ от 25.12.2014 № 541-п // Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.09.2015).
5. Новикова, К. В., Мырзина М. В. Повышение инвестиционной привлекательности Пермского края: проблемы и пути решения / К. В. Новикова, М. В. Мырзина // Вестник Пермского университета. — 2013. — № 4 (19). — с. 26–30.
6. Сельское хозяйство в Новосибирской области. — [Электронный ресурс]: Новосибстат. — Режим доступа: novosibstat.gks.ru (дата обращения: 27.09.15).
7. Юняева, Р. Р., Клеманова И. В. Инвестиционная привлекательность регионов как фактор дополнительного поступления денежных средств на развитие сельского хозяйства / Р. Р. Юняева, И. В. Клеманова // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В. Г. Белинского. — 2012. — № 28. — с. 639–646.
8. Якимова, Л. В. Анализ инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве Новосибирской области / Л. В. Якимова // Современные наукоемкие технологии. — 2008. — № 4. — с. 52–57.

Оценка эффективности реализации целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы» на примере муниципального района Новосибирской области

Поддужева Ирина Сергеевна, магистрант
Новосибирский государственный аграрный университет

В статье анализируются состояние развития сельскохозяйственного производства в районе: дана оценка эффективности реализации Муниципальной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Искитимском районе Новосибирской области

на 2013–2020 годы» в рамках Областной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2013–2020 годы»

Ключевые слова: ведомственная целевая программа, федеральный бюджет, областной бюджет, агро-промышленный комплекс (АПК).

The article analyzes the state of development of agricultural production in the district: the evaluation of the effectiveness of the implementation of the Municipal target program «Development of agriculture and regulation of markets of agricultural products, raw materials and food of the RHD Foundation in Iskitim district of the Novosibirsk region for 2013–2020» in the framework of the Regional target program «Development of agriculture and regulation of markets of agricultural products, raw materials and food in the Novosibirsk region for 2013–2020».

Keywords: municipal programs, subsidies, federal budget, regional budget, the agro-industrial complex (AIC).

Разработка государственных программ осуществляется в соответствии с Федеральным законом «О развитии сельского хозяйства» № 264-ФЗ [9]. Основной федеральной целевой программой, направленной на поддержание сельского хозяйства, является Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 гг. Для АПК государством выделены различные антикризисные меры экономической поддержки, в том числе кредитование и сельскохозяйственное субсидирование [2,3].

Нормативной базой для разработки данной программы послужил ряд правовых актов, такие как Федеральный закон от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ «О развитии сельского хозяйства», доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации, утвержденная Указом Президента Российской Федерации от 30.01.2010 г. № 120, а также Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р и Методические указания Минэкономразвития России по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации, утвержденные приказом Минэкономразвития России от 22.11.2013 № 690 [6,7,9].

Рассмотренные мероприятия, проводимые в рамках государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы, разработаны на основе принципов [4]:

– стабильности — в новой программе сохранены эффективные направления и меры поддержки сельского хозяйства;

– системности — программа охватывает экономические, социальные и экологические аспекты развития отрасли и сочетает меры поддержки производства с регулированием рынков и развитием сельских территорий;

– софинансирования — реализация мер программы предполагает софинансирование сельского хозяйства из федерального и региональных бюджетов, учитывая, что агропродовольственная политика является предметом совместного ведения федерального центра и субъектов Российской Федерации;

– государственно-частного партнерства — предполагает объединение усилий государства и бизнеса для достижения целей программы (наиболее полно этот принцип проявляется в субсидировании кредитов).

В целях максимального привлечения средств федерального бюджета структура региональных программ разработана в соответствии с государственной программой. В программы входят подпрограммы по развитию растениеводства, животноводства, в том числе переработки и реализации продукции этих подотраслей, при этом выделена отдельная подпрограмма по развитию мясного скотоводства. Также предусмотрены подпрограммы по поддержке малых форм хозяйствования, по технической и технологической модернизации, инновационному развитию. Кроме того, в региональные программы включены целевые программы, реализуемые в агропромышленном комплексе области — по устойчивому развитию сельских территорий, по сохранению и восстановлению плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения, по развитию комплексной мелиорации сельскохозяйственных земель [5].

Для организации выполнения государственной программы органы государственной власти субъектов Федерации разрабатывают региональные целевые программы с учетом общих тенденций развития АПК Российской Федерации и особенностей каждого региона [5]. Аналогичная муниципальная целевая Программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2013–2020 годы» разработана и утверждена в районах Новосибирской области, одним из таких является Искитимский.

Аграрная политика в районе осуществляется в рамках данной муниципальной целевой программы, в которой определены цели, задачи и мероприятия по их осуществлению как на ближайший год, так и на перспективу. Программа предусматривает комплексное развитие всех отраслей и подотраслей, а также сфер деятельности агропромышленного комплекса. Выделяются следующие приоритеты развития:

1) в сфере производства — скотоводство (производство молока и мяса) как системообразующая подотрасль, использующая конкурентные преимущества области,

в первую очередь, наличие значительных площадей сельскохозяйственных угодий;

2) в экономической сфере — повышение доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей;

3) в социальной сфере — устойчивое развитие сельских территорий в качестве неперемного условия сохранения трудовых ресурсов и территориальной целостности района, создание условий для обеспечения экономической и физической доступности питания на основе рациональных норм потребления пищевых продуктов для уязвимых слоев населения;

4) в сфере развития производственного потенциала — мелиорация земель сельскохозяйственного назначения, введение в оборот неиспользуемой пашни и других категорий сельскохозяйственных угодий;

5) в научной и кадровой сферах — обеспечение формирования инновационного агропромышленного комплекса.

По всем направлениям программа предусматривает предоставление государственной поддержки из федерального и регионального бюджетов.

Программа разработана на основании соглашения от 11 апреля 2013 года № 13/04–01–53 между министерством сельского хозяйства Новосибирской области и администрацией Искитимского района Новосибирской области, целевых индикаторов реализации мероприятий программы, письма Министерства сельского хозяйства Новосибирской области от 30.07.2013 № 936–06–01–09/23 «О предоставлении муниципальной программы развития сельского хозяйства на 2013–2020 гг.», рекомендаций по разработке муниципальной программы от 19.04.2013 № 497–06–01–09/23. Программа утверждена решением тридцать первой очередной сессии Совета депутатов Искитимского района Новосибирской области второго созыва от 09.07.2013 № 271.

Конкурентные преимущества и привлекательные стороны сельского хозяйства Искитимского района сложились в силу своего экономико-географического развития. Удобное географическое положение, непосредственная близость к городам Новосибирск, Бердск, Академгородок, Черепаново, транспортная сеть авто и железнодорожных дорог обеспечивают выходы к высокоемким рынкам сбыта сельскохозяйственной продукции.

По объему производства валовой продукции сельского хозяйства, производству зерна, картофеля, молока, мяса и яиц район входит в первую пятерку районов Новосибирской области. Удельный вес валовой продукции сельского хозяйства Искитимского района в общем объеме по Новосибирской области составляет 9,4%, во внутреннем валовом районном продукте 17% [10].

Сильными сторонами являются:

– высокий спрос на производимую в районе сельскохозяйственную продукцию как в регионе, так и за его пределами;

– в районе сельхозпроизводством занимаются 23 предприятия, 326 крестьянских фермерских хозяйств, 1156 личных подсобных хозяйств населения;

– наличие в районе двух профессиональных училищ по подготовке массовых рабочих профессий для сельскохозяйственного производства;

– продолжается техническое переоснащение отрасли, что способствует увеличению производительности труда, улучшению условий и качеству работ;

– осуществляется деятельность по внедрению в производство наиболее прогрессивных технологий выращивания сельскохозяйственных культур, ежегодному обновлению семенного фонда в количестве 350–400 тонн семян высших репродукций и новых перспективных сортов.

Слабыми сторонами являются:

– район находится в зоне рискованного земледелия;

– недостаток собственных оборотных средств в отрасли, что в свою очередь является препятствием для успешной деятельности сельхозпредприятий;

– социальные и кадровые проблемы в отрасли; низкий уровень качества жилищных условий и инфраструктуры поселений, дорог способствует оттоку наиболее активной части сельского населения, особенно молодежи, в Новосибирск и пригород;

– проблемы сохранения и совершенствования генофонда сельскохозяйственных животных и растений;

– инвестиционная непривлекательность аграрного бизнеса на удаленных территориях.

Сельское хозяйство в современном мире не может существовать без участия государства. Основной механизм государственной поддержки — бюджетные ассигнования [5].

В рамках муниципальной программы указано финансирование из областного и федерального бюджета. Главным распорядителем бюджетных средств является министерство сельского хозяйства Новосибирской области. Нормативной базой по регулированию выдачи бюджетных средств по Новосибирской области действует областной закон от 08.12.2006 № 61-ОЗ «О государственной поддержке сельскохозяйственного производства в Новосибирской области» [8].

На территории Искитимского района реализуются следующие ведомственные целевые программы Новосибирской области [1]:

1. «ВЦП «Развитие мясного скотоводства в Новосибирской области на 2014–2020 годы», утвержденная приказом министерства сельского хозяйства Новосибирской области от 28.01.2014 № 10-нпа.

2. «ВЦП «Развитие молочного скотоводства в Новосибирской области на 2014–2020 годы», утвержденная приказом министерства сельского хозяйства Новосибирской области от 27.12.2013 № 137-нпа.

3. «ВЦП «Развитие льняного комплекса в Новосибирской области на 2014–2020 годы», утвержденная приказом министерства сельского хозяйства Новосибирской области от 27.12.2013 № 135-нпа.

4. «Государственная поддержка сельхозпроизводителей отрасли растениеводства (за исключением льняного комплекса)».

5. «Государственная поддержка сельхозпроизводителей отрасли животноводства (за исключением приобретения технических средств и оборудования)».

6. «Поддержка малых форм хозяйствования».

7. «Реализация мер, направленных на привлечение организациями агропромышленного комплекса кредитных ресурсов на развитие своей деятельности».

8. «Реализация мер государственной поддержки, направленных на снижение рисков в отраслях растениеводства и животноводства».

Об удовлетворительном уровне эффективности аграрного производства свидетельствует то, что количество прибыльных предприятий в 2014 г. по сравнению с 2012 г. увеличилось на 6 ед. (табл. 1).

Таблица 1. **Экономические показатели деятельности сельскохозяйственных организаций Искитимского района Новосибирской области в 2012–2014 гг.**

Наименование показателя	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Доля прибыльных сельскохозяйственных организаций в общем их числе, %	65,22	82,60	84,00
Число прибыльных сельскохозяйственных организаций (для муниципальных районов), ед.	15	19	21
Общее число сельскохозяйственных организаций (для муниципальных районов), ед.	23	23	25

Доля прибыльных сельскохозяйственных предприятий по итогам работы за 2014 год составила 84%, положительный результат получен в 21 предприятии из 25, в планах на последующие годы ожидается прибыль от всех сельскохозяйственных предприятий.

По данной муниципальной программе предусмотрен рост целевых показателей по району (табл. 2).

Вместе с тем необходимо признать, что финансовые средства, направляемые на реализацию ведомственной целевой программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2013–2020 годы» (аналогичная муниципальная целевая Программа разработана и утверждена в районе), доводятся до сельскохозяйственных товаропроизводителей несвоевременно и не в полном объеме. Необходимо совершенствование законодательной и нормативно-пра-

вовой базы с целью устранения в ней положений, препятствующих эффективному, экономически выгодному функционированию сельскохозяйственных организаций и предприятий, крестьянских (фермерских) и личных подсобных хозяйств, а также созданию условий для устойчивого развития сельских территорий.

На состояние экономики сельского хозяйства накладывают свой отпечаток недостаток инвестиций, плохая инфраструктура, бессистемность государственной политики в отношении села, нерентабельность сельскохозяйственного бизнеса, непрестижность труда в сельском хозяйстве, низкая квалификация или просто отсутствие кадров.

Таким образом, для выполнения поставленных в АПК района и области целей и задач, необходимо обеспечить безусловное исполнение требований Закона Новосибирской области «О государственной поддержке сельскохо-

Таблица 2. **Индикаторы (показатели) Муниципальной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Искитимском районе Новосибирской области на 2013–2020 годы».**

Показатели	2013 г.	2014 г.	Темп роста, %	Значение целевого показателя по муниципальной программе
Произведенная продукция в с/х предприятиях (в сопоставимых ценах 2012 г.), млн. руб.	6091,8	6385,5	104,8	6102,5
Производство молока в с/х предприятиях, тыс. тн	27,38	27,57	100,7	35,2
Производство мяса (привес) в с/х предприятиях, тыс. тн	42,136	49,9	118,4	40,2
Производство зерна (бункерный вес) в с/х предприятиях, тыс. тн	130,7	106,6	81,6	112,35
Среднемесячная заработная плата, руб.	18740	21851	116,6	20522
Инвестиции в основной капитал, млн. руб.	1796,2	1800	100,2	1904,1

зяйственного производства в Новосибирской области» программ по направлениям сельскохозяйственного производства в части ресурсного обеспечения ведомственных целевых производств.

Литература:

1. Ведомственная целевая программа «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия в Новосибирской области на 2013–2020 годы»: утв. Приказом министерства сельского хозяйства Новосибирской области от 03.08.2012 № 50-нпа// Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.09.2015).
2. Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы: утв. Постановлением Правительства РФ от 14.07.2012 № 717-п // Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.10.2015).
3. Губанова, Е. В. Государственное регулирование и поддержка сельского хозяйства региона (на примере Калужской области) / Е. В. Губанова // Региональная экономика: теория и практика. — 2013. — № 26. — с. 37–43.
4. Денисова, И. В. Митин А. Н. Фролова О. А. Государственная программа развития сельского хозяйства и мероприятия ее реализации на 2013–2020 гг. / И. В. Денисова, А. Н. Митин, О. А. Фролова // Вестник НГИЭИ. — 2014. — № 7. — с. 53–62.
5. Измалков, А. А. Формирование стратегии развития регионального АПК / А. А. Измалков // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. — 2014. — № 1–2. — с. 211–217.
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17.11.2008 № 1662-р // Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.10.2015).
7. Методические указания Минэкономразвития России по разработке и реализации государственных программ Российской Федерации, утвержденные приказом Минэкономразвития России от 22.11.2013 № 690// Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.10.2015).
8. О государственной поддержке сельскохозяйственного производства в Новосибирской области: Областной Закон от 08.12.2006 г. № 61-ОЗ // Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.10.2015).
9. О развитии сельского хозяйства: Федеральный Закон от 29.12.2006 г. № 264-ФЗ // Консультант плюс: [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 21.10.2015).
10. Сельское хозяйство в Новосибирской области. — [Электронный ресурс]: Новосибирскстат. — Режим доступа: novosibstat.gks.ru (дата обращения: 27.09.15).

Внешнеэкономическая деятельность Краснодарского края: анализ основных макроэкономических показателей

Приймак Анастасия Владимировна, магистрант
Донской государственный технический университет

Краснодарский край смело можно назвать одним из самых развивающихся регионов России. Помимо положительных темпов роста в АПК, наблюдается также динамика в строительстве, транспорте, курортно-рекреационном комплексе. Доля Краснодарского края в ВВП страны составляет около 2%. В списке регионов — лидеров по уровню инвестиционной активности Кубань находится на 5 месте. Занимает 1 место в ЮФО по объему привлеченных инвестиций. По данным Росстата в объеме инвестиций в основной капитал 36,5% заняли собственные средства, 63,5% — привлеченные. В 2013 г.

в экономику края от иностранных инвесторов поступило 1054890 тыс. долл. США.

Значительные объемы иностранных инвестиций были вложены в Сочинский завод «Пепси-Кола», ООО «Каргил-Юг», ООО «Файт-Кубань», ООО «Альфатэк», ЗАО «Тетра Пак Кубань», ЗАО «Неopak Кубань», ЗАО «Окерлунд & Раузинг (Кубань)», ЗАО «Экспорт Лес» и др. [4]

Краснодарский край достойно представляет нашу страну на международном рынке. Основными партнерами по международному сотрудничеству является государ-

ства-члены СНГ: Белоруссия, Казахстан, Абхазия; государства — члены ЕС: Италия, Германия, Франция, Великобритания.

В структуре внешнеторгового оборота региона 91% экспорта приходится на страны дальнего зарубежья, 9% — на страны СНГ. Основными экспортируемыми товарами являются минеральные продукты, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, металлы, драгоценные камни и изделия из них (таблица 1).

Доля импортируемых товаров из стран СНГ и стран дальнего зарубежья составляет 12% и 88% соответственно. Основные импортируемые товары: продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье, удобрения и химические средства защиты растений, машины, оборудование и транспортные средства (преимущественно сельскохозяйственное оборудование), металлы, драгоценные камни и изделия из них, а также цитрусовые, нефтепродукты, лекарства (таблица 1).

Таблица 1. Товарная структура экспорта и импорта (в фактически действовавших ценах)

	Экспорт, млн. долл		Импорт, млн. долл.	
	2013	2014	2013	2014
Все товары	7886	10198	5800	5279
в том числе:				
продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	1748	2320	3080	2760
минеральные продукты	5596	6966	100	70
продукция химической промышленности, каучук	178	204	416	370
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	37	43	161	152
текстиль и текстильные изделия, обувь	3	3	193	154
металлы, драгоценные камни и изделия из них	220	499	515	426
машины, оборудование и транспортные средства	74	137	1016	1093
прочие товары	30	26	319	254

По данным Краснодарстата.

Краснодарский край также является и поставщиком услуг на внешний рынок. По данным Государственной статистики по Краснодарскому краю в 2014 году экспорт услуг составил 2270,8 млн.долл., а импорт — 336,9

млн.долл., сальдо внешнеторгового оборота положительное — 1933,9. Данные представлены в таблице 2. Графически динамика экспорта и импорта услуг представлена на рисунке 1.

Таблица 2. Экспорт и импорт услуг (млн.долл.)

	Экспорт — всего	в том числе в страны:		Импорт — всего	в том числе из стран:	
		дальнего зарубежья	СНГ		дальнего зарубежья	СНГ
2005	1326,0	936,0	390,0	110,8	95,5	15,3
2010	1646,8	979,9	666,8	106,4	96,0	10,4
2011	1690,9	1046,8	644,1	212,3	199,5	12,8
2012	1616,7	991,5	625,2	249,8	241,9	7,9
2013	1900,8	1244,6	656,2	385,7	365,3	20,4
2014	2270,8	1437,4	833,4	336,9	313,0	23,9

По данным Краснодарстата.

Итак, проанализировав основные экономические показатели внешней торговли, можем сделать вывод, что Краснодарский край играет существенную роль во внешнеэкономической деятельности России. Специфика внешнеэкономических отношений края аналогична ситуации, складывающихся на протяжении многих лет в российской экономике в целом. Положительное сальдо внешнеторгового оборота Кубани, имеющей

статус аграрного региона, обеспеченно только лишь за счет экспорта минеральной продукции [1]. Сохраняется тенденция направленности участников международных экономических отношений на партнеров из дальнего зарубежья. Это объясняется тем, что большая часть внешнеторговых операций приходится на нефть и нефтепродукты, которые в основной массе экспортируются в страны дальнего зарубежья.

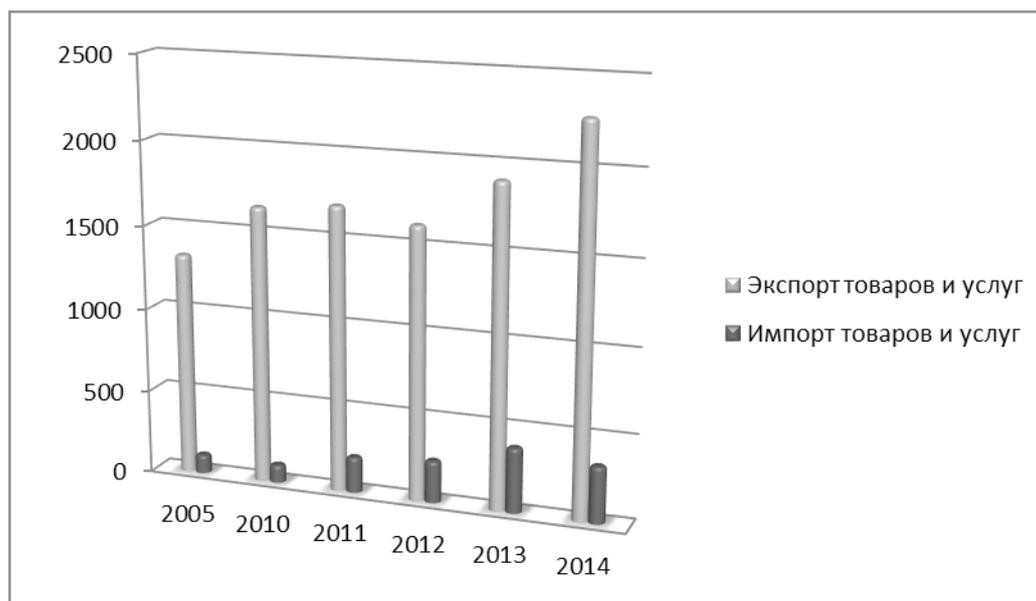


Рис. 1: Динамика экспорта и импорта услуг

По данным Краснодарстата

Литература:

1. Половченко, М. А. Специфика внешнеэкономической деятельности Краснодарского края и ее влияние на возможность обеспечения регионом продовольственной безопасности страны / APRIORI. Серия: Гуманитарные науки. — 2014. — № 4. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/spetsifika-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti-krasnodarskogo-kraja-i-eyo-vliyanie-na-vozmozhnost-obespecheniya-regionom> (Дата обращения 20.10.2015)
2. www.krsdstat.gks.ru — Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Краснодарскому краю.
3. www.gokuban.ru — Министерство стратегического развития, инвестиций и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края.
4. <http://www.business-kuban.ru/> — Внешнеэкономическая деятельность Краснодарского края.

Оценка результативности функционирования основных составляющих элементов логистической системы сельскохозяйственных предприятий по производству продукции молочного скотоводства

Прозоров Роман Геннадиевич, аспирант

Институт животноводства Национальной академии аграрных наук Украины (г. Харьков)

Научный руководитель: Ульянов Александр Викторович, доктор экономических наук, профессор
Харьковский национальный аграрный университет имени В. В. Докучаева (Украина)

В статье проведена оценка результативности функционирования составляющих элементов логистической системы сельскохозяйственных предприятий по производству продукции молочного скотоводства в исследуемых предприятиях Харьковской области. Определено, что для предприятий региона характерны схожие проблемы в управлении и функционировании логистической деятельности. Предложено основные направления повышения эффективности функционирования логистической системы предприятия.

Ключевые слова: логистическая система, молочное скотоводство, материальные потоки, управление запасами, результативность, функционирование, сельскохозяйственные предприятия.

Применение логистического подхода к управлению и внедрению логистических систем на предприятиях позволяет: повысить точность планирования; осуществлять управление материальными, финансовыми и информационными потоками; оценить уровень эффективности и надежности работы как самого предприятия, так и его подразделений; проводить мониторинг макро- и микро среды. Основой эффективности логистических систем является их надежность, для обеспечения которой следует управлять процессами планирования всех звеньев системы в различных условиях функционирования. Для обеспечения надежности логистической системы ее анализ следует осуществлять по всем элементам, которые ее составляют, выделяя основные показатели эффективности и надежности [7].

Финансовое состояние предприятия можно оценить с помощью имеющихся данных, то для оценки логистической системы необходима разработка специфической методики, которая бы учитывала все ее особенности, факторы влияния и другие факторы. Оценка функционирования логистических систем — это процедура поиска, обоснования и принятия решений в процессе исследования и формирования логистических систем предприятий. Методика оценки — заключается в преобразовании труднопонимаемых логистических проблем в серию заданий, что имеет методы решения, и позволяет найти эффективные средства управления сложными логистическими объектами.

Порядок исследования логистической системы состоит из нескольких этапов: логистическая система разбивается на составляющие элементы с целью выделения задач, более доступных для решения; выбираются и применяются наиболее подходящие методы для решения отдельных задач; частные решения объединяются таким образом, чтобы было построено общее решение глобальной задачи логистической системы [5].

Потребность в оценке логистических систем возникает тогда, когда предприятие желает повысить свою эффективность, а возможности и средства ограничены. В этих условиях, важно упорядочить процедуру определения целей — выяснить их приоритеты и иерархию. Системный анализ

в отношении логистики представляет собой методологию восприятия или упорядочения (структуризации) логистической системы. Основным средством методологии системного анализа является четкое выделение структурных элементов в процессе исследования логистических систем. К которым относятся: цель или совокупность (комплекс) целей логистической системы; варианты достижения выбранной цели; необходимые ресурсы; математическая и логическая модели, отражающие систему связей между целями, альтернативными средствами их достижения, внешней средой и требованиями на ресурсы; критерий выбора наиболее предпочтительного варианта. С помощью такого критерия сопоставляют цели и логистические расходы, достижение цели логистической системы при некотором планируемом или заранее заданном бюджете расходов ресурсов. Логистические расходы формируются в результате функционирования и взаимодействия каналов поставки, распределения и производственных процессов. Для разработки системы управления затратами необходимо классифицировать логистические расходы по различным признакам и определить их роль в указанной системе [6, с. 86]. Очень важное значение в процессе управления затратами имеет их разграничение на постоянные и переменные в зависимости от объема деятельности предприятия — звенья логистической цепи. Для анализа логистических затрат в исследуемых хозяйствах при производстве молока важной составляющей является обеспечение кормами и кормление коров. Исходя из этого, проведено анализ логистической системы на производственном уровне. Поскольку, зависимость валовых расходов от объема материального потока представляет собой линейное уравнение первой степени, то оно будет иметь следующий вид:

$$V_{\text{в}} = \sum V_{\text{п}} + Z_{\text{в1}}x + Z_{\text{в2}}x + \dots + Z_{\text{вн}}x \quad (1)$$

где, V — валовые расходы грн / ц; $V_{\text{п}}$ — постоянные расходы грн / ц; $Z_{\text{в}}$ — переменные затраты грн / ц; x — материальный поток ц.

Для эффективного управления процессом формирования себестоимости продукции очень важно правильно определить сумму постоянных и переменных издержек (табл. 1).

Таблица 1. Данные для проведения анализа логистических затрат в исследуемых сельскохозяйственных предприятиях по производству продукции молочного скотоводства Харьковской области

Месяца	Материальный поток (x) ц	Постоянные издержки тыс. грн ($V_{\text{п}}$)	Издержки на нефте-продукты тыс. грн ($Z_{\text{п}}$)	Издержки на корма тыс. грн ($Z_{\text{к}}$)
ФХ «Альфа» Золочевского района				
2009	19751,2	1768,3	256,1	2721,0
2010	17010,0	1361,0	302,0	2153,0
2011	20081,0	1285,0	235,0	2389,0
2012	21695,0	1913,0	282,0	2864,0
2013	21373,0	2617,4	220,5	3637,2
Сред. знач.	19982,0	1788,9	259,1	2752,8
ЧП «Андреевка» Кегичевского района				
2009	6695,9	396,3	302,9	633,8

2010	3349,0	247,8	407,4	159,4
2011	4915,0	365,8	302,5	162,4
2012	7336,0	440,2	213,2	754,8
2013	11575,0	554,7	306,1	1495,8
Сред. знач.	6774,2	401,0	306,4	641,2
ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района				
2009	28846,0	2397,5	446,1	2625,5
2010	30890,0	1913,0	322,0	2626,4
2011	26279,0	2312,8	485,1	2147,7
2012	32543,0	2792,2	536,3	3203,3
2013	27358,0	2712,0	467,0	2678,2
Сред. знач.	29183,2	2425,5	451,3	2656,2

Зависимость валовых расходов от объема материального потока по исследуемым предприятиям имеет следующий вид:

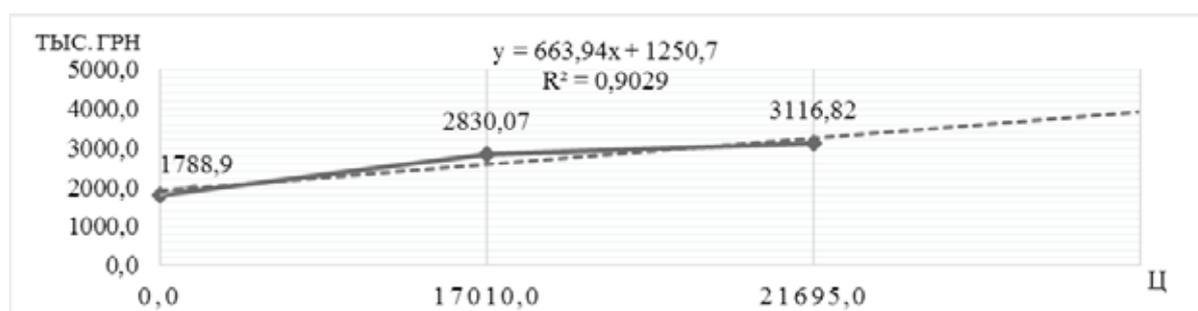
$$V_B (\text{ФХ «Альфа»}) = 1788,9 + 48,2x;$$

$$V_B (\text{ЧП «Андреевка»}) = 401,0 + 80,7x;$$

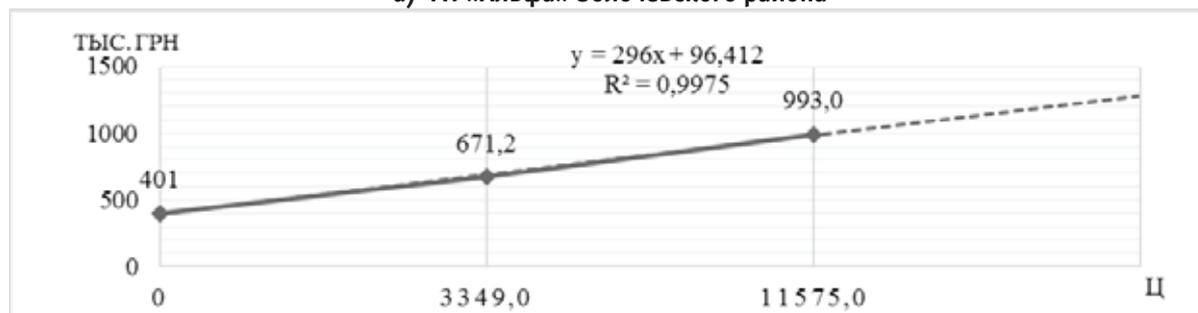
$$V_B (\text{ГП ОХ «Гонтаровка»}) = 2425,5 + 23,4x.$$

Зависимость валовых расходов от объема материального потока в исследуемых предприятиях имеет линейную

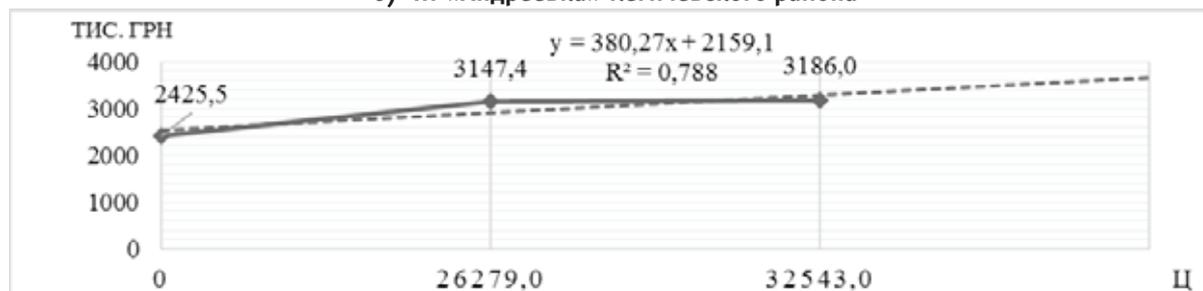
зависимость (рис. 1 (а-в)). Данные уравнения показывают, что для снижения валовых расходов при неизменном материальном потоке необходимо уменьшать переменные расходы. Поскольку наибольшую часть переменных издержек в хозяйствах составляют издержки на корма и нефтепродукты, необходимо совершенствовать систему обеспечения кормами и оптимизировать транспортные потоки, что являются составляющей себестоимости кормов.



а) ФХ «Альфа» Золочевского района



б) ЧП «Андреевка» Кегичевского района



в) ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района

Рис. 1. Зависимость валовых расходов от размера материального потока исследуемых предприятий Харьковской области

В процессе планирования производственной деятельности руководству предприятия в пределах логистической системы необходимо ответить на вопрос: какой объем продукции необходимо производить, чтобы не только покрыть все расходы на производство, но и получить прибыль; какая цена должна быть установлена на реализуемую продукцию; на каком уровне необходимо поддерживать расходы, чтобы оставаться конкурентоспособным на рынке.

Учитывая то, что реализация продукции молочного скотоводства в большей мере приходится на перерабатывающие предприятия, проведены расчеты оптимального плана перевозок молока от каждого предприятия производителя (исследуемые сельскохозяйственные предприятия ФХ «Альфа» Золочевского района (А1), ООО «Андреевка» Кегичевского района (А2), ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района (А3)) к заказчику («Богодуховский молокозавод», «Валковский молочный завод» (В2), «В-Бурлуцкий сыродельный завод», ООО «Лозовской молочный завод», «Петровский маслозавод», «Слобожанский промкомбинат», ООО «Малороганский молочный завод»), что минимизирует общую стоимость услуг транспортировки.

Оптимизационную задачу построено с учетом данных безубыточности производства сельскохозяйственных предприятий, что заключается в использовании минимальной и фактической цены реализации с учетом затрат на транспортировку и закупочной цены. Исходя из расчетов определена общая стоимость затрат на транспортировку молока, количество реализованной продукции, и прибыль согласно полученным опорным планом (табл. 2.).

Оптимизационную задачу построено с учетом данных безубыточности производства сельскохозяйственных предприятий, что заключается в использовании минимальной и фактической цены реализации с учетом затрат на транспортировку и закупочной цены. Исходя из расчетов определена общая стоимость затрат на транспортировку молока, количество реализованной продукции, и прибыль согласно полученным опорным планом (табл. 2.).

Таблица 2. Основные показатели исследуемых сельскохозяйственных предприятий Харьковской области при оптимизации маршрутов

Показатели	A1min	A1факт	A2 min	A2 факт	A3 min	A3 факт
Затраты на транспортировку, тыс. грн/год	613,2	478,88	438	144,54	240,9	385,44
Количество транспортируемой продукции, ц	20893,1	23599,5	8069,6	9924,3	19851,8	29594,4
Выручка от реализации, тыс. грн	9069,6	8935,28	3502,7	3209,24	7311,8	7456,34
Безубыточный объем производства, ц	26208,3	25820,2	11002,4	10080,6	20084,0	20481,0
Выручка при безубыточном объеме производства, тис. грн	9069,6	8935,28	3502,7	3209,24	7311,8	7456,34
Прибыль грн на 1ц продукции при оптимизационном плане	-50,8	-0,6	-1,1	62,1	-0,6	97,6
Фактическая прибыль на 1 ц продукции грн	-49,6		53,6		91,5	

На основе оптимизации маршрутов поставки молока в исследуемых предприятиях по двум критериям: минимальной и фактической цене реализации, определено основных потребителей продукции: для ФХ «Альфа» (А1) «Слобожанский промкомбинат», для ООО «Андреевка» (А2) — «Петровский маслозавод», для ГП ОХ «Гонтаровка» (А3) — «Слобожанский промкомбинат» и «В-Бурлуцкий сыродельный завод», другие предприятия-потребители является не оптимальным для поставки продукции, поскольку закупочная цена и местоположение не удовлетворяют потребностям предприятия.

В результате проведенных исследований оптимизировано план перевозок молока от производителей к потребителям. Оптимальным планом транспортировки для исследуемых предприятий является вариант с фактической ценой (Апфакт). Прибыль на 1 ц реализованной продукции при оптимальном плане увеличился на 49 грн в ФХ «Альфа», в ООО «Андреевка» на 8,5 грн, а в ГП ОХ «Гонтаровка» — на 6,1 грн. Увеличение прибыли произошло за счет уменьшения транспортных расходов и выбора оптимального потребителя.

Установлено, что еще одним не менее важным элементом логистической системы предприятия является управление запасами [2, с. 21]. Управление запасами

в процессе производства продукции молочного скотоводства является важной частью при управлении оборотными активами предприятия, основная цель которого заключается в обеспечении бесперебойного процесса производства и реализации продукции при минимизации совокупных затрат по обслуживанию запасов. При управлении запасами к оборотным активам включают не только сырье и материалы, необходимые для производственного процесса, но также незавершенное производство и готовую продукцию. Исходя из того, что для эффективного функционирования и удовлетворения всех потребностей потребителей в продукции ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района необходимы следующие запасы: горюче-смазочные материалы, корма и готовая продукция. Для дальнейшей оптимизации этих запасов необходимо провести анализ пополнения запасов. В теории управления запасами есть две основные системы управления: система управления запасами с фиксированным размером заказа (горюче смазочные материалы и корма); система управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами (готовая продукция) [1]. При отсутствии сбоев в поставках, поступление заказа происходит в момент, когда размер запаса достигает гарантийного уровня. При оптимальном

размере заказ запас пополняется до максимального желаемого уровня.

Предлагаем использовать модель управления запасами с периодическим контролем фактического уровня

запасов в сельскохозяйственном предприятии по производству продукции молочного скотоводстве ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района (табл. 3).

Таблица 3. Расчетные данные параметров управления запасами ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района Харьковской области, 2013 г.

Показатели	Группа продукции		
	горюче-смазочные материалы	корма	готовая продукция
Потребность, т (ц)	410,0	75191,0	75,0
Оптимальный размер заказа, т (ц)	410,0	88880,0	80,0
Количество поставок на год, месяцы (дни)	2,0	4,0	365,0
Термин поставки, месяцы (дни)	6,0	3,0	1,0
Вероятный термин задержки поставки, месяцы (дни)	0,1	0,3	0,5
Ожидаемый срок потребления, т (ц)	1,1	206,0	75,0
Ожидаемое потребление за термин поставки, т (ц)	67,4	18540,2	75,0
Максимальное потребление за термин поставки, т (ц)	205,6	20085,3	112,4
Страховой запас, т (ц)	138,2	1545,0	37,5
Пороговый уровень запаса, т (ц)	205,6	20085,3	112,4
Максимально желаемый объем запасов, т (ц)	615,6	95276,3	187,4
Срок потребления запаса до предельного уровня, дни	365,0	365,0	1,0

Рассмотрим модель управления запасами горюче-смазочных материалов и кормов в ГП ОХ «Гонтаровка» (рис. 2–3).

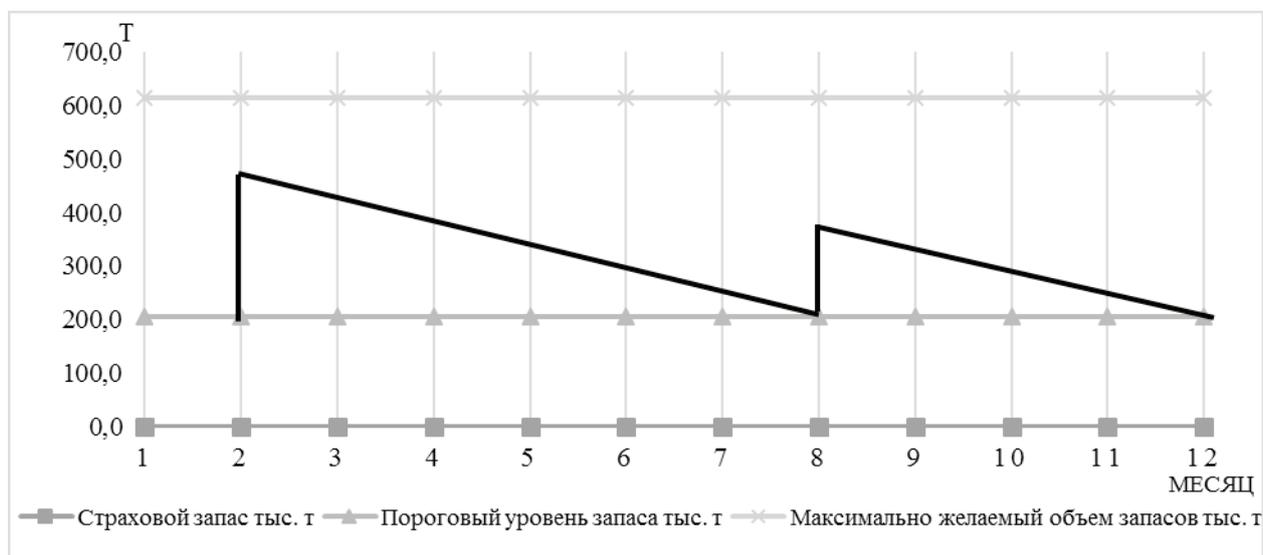


Рис. 2. Система управления запасами горюче-смазочных материалов с периодическим контролем фактического уровня запасов ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района Харьковской области

Проведенные исследования показывают, что запасы кормов составляют 84% от использования всех запасов в стоимостном выражении. Корма является самой малочисленной и дорогой группой материалов, поэтому большее внимание надо уделить позициям этой группы. Здесь нужен высокий уровень обслуживания запаса, го-

ризонт планирования должен быть близким к 1 недели. Для этой группы необходимо повысить контроль состояния запасов, что требует использования модели с фиксированным уровнем заказа. Система с фиксированным интервалом времени между заказами не ориентирована на учет сбоев в объеме поставок и не предусматривает

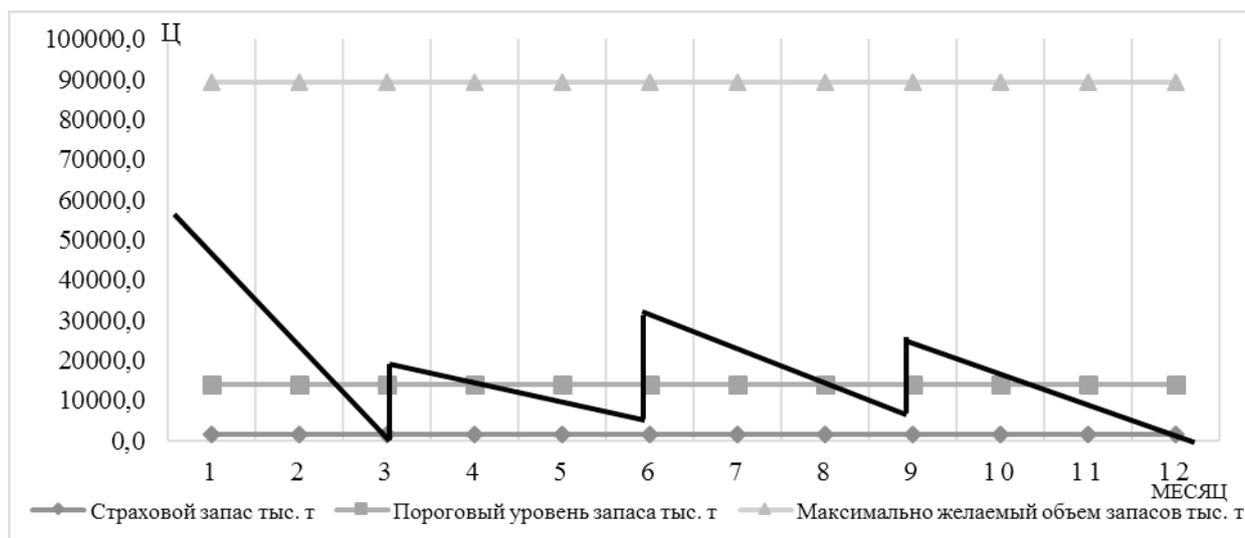


Рис. 3. Система управления запасами кормов с периодическим контролем фактического уровня запасов ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района Харьковской области

параметры, которые поддерживают систему в бездефицитном состоянии [3, с. 251]. Поскольку, готовой продукцией в нашем случае является молоко, поставки которого могут сопровождаться сбоем, проведем анализ системы

управления запасами с фиксированным интервалом времени между поставками молока потребителю в ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района Харьковской области (рис. 4.).

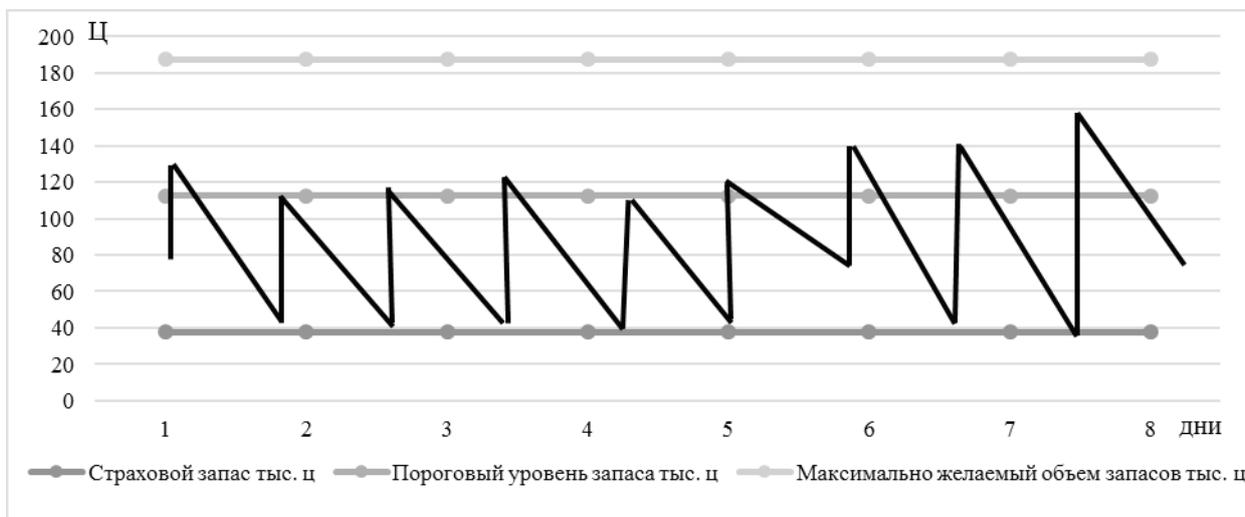


Рис. 4. Графическая модель работы системы управления запасами продукции молочного скотоводства с фиксированным интервалом времени между заказами в ГП ОХ «Гонтаровка» Волчанского района Харьковской области

В связи со спецификой производства, желаемый страховой запас на предприятии отсутствует, поскольку во время задержки в производстве его нельзя использовать, чтобы удовлетворить потребности потребителей. Если продукция реализована не в полном объеме и возникает страховой запас, то при следующем производственном цикле, при новом пополнении запасов, он не пополняется в связи с несоответствующим качеством. Таким образом, система управления запасами молочной продукцией требует индивидуального подхода и использования иннова-

ционных технологий, которые обеспечат создание страхового запаса.

Таким образом, основной проблемой при производстве молока является построение системы управления запасами. Управление запасами в сельскохозяйственных предприятиях усложняется за счет очень короткого срока годности готовой продукции (молока), и решить эти проблемы можно только стандартными методами управления запасами — прогнозированием и определением оптимальной точки и величины заказа невозможно.

Итак, вышеизложенное дает возможность сделать вывод о том, что развитие логистической системы сельскохозяйственных предприятий находится на неудовлетворительном уровне. Большинство предприятий не использует системных подходов логистики и не проводит анализ логистической деятельности на предприятии, в разрезе составляющих элементов логистической системы, для точного определения ее «слабых мест». Стремление сельскохозяйственных предпри-

ятий к повышению эффективности за счет своевременного реагирования на конкуренцию и учета меняющихся требований потребителей обострило проблему рационального использования ресурсов. Поэтому, в таких условиях необходимо применение различных видов диагностики деятельности предприятия, направленных на своевременное выявление негативных отклонений от поставленных задач и обоснование методов их устранения.

Литература:

1. Анализ ABC—XYZ в управлении материальными запасами [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://logistic-info.org.ua/analiz-abc-xyz/page-2.html>.
2. Димарчук, С. М. Логистическая система управления и ее взаимосвязь с стратегией предприятия // Вестник ГУ «Львовская политехника». — 2000. — № 400. — с. 20—22.
3. Дробот, Я. А. Особенности логистики запасов в сельскохозяйственных предприятиях / Я. А. Дробот // Экономика: проблемы теории и практики: сб. науч. работ. — Днепропетровск: ДНУ, 2008. — Вып. 243. — Т. 1. — с. 248—258.
4. Залманова, М. Е. Особенности определения эффективности логистических систем / М. Е. Залманова // Логистические системы: межвуз. научн. сб. Саратов. — 1999. — 159 с.
5. Климова, И. Г. Логистика как фактор повышения конкурентоспособности предприятия / И. Г. Климова // Государство и регионы. — 2006. — № 4. — с. 163—166.
6. Ковальчук, И. В. Управление запасами в обеспечении конкурентоспособности предприятий / В. Ковальчук, Т. В. Косарева // Экономика АПК. — 2005. — № 7. — с. 86—94.
7. Методология формирования логистических систем — научно-методологические принципы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://fisoler.com/transportne-ta-skladske-zabezpechennya-logstiki/150-metodo-logya-formuvannya-logstichnix-sistem-naukovo-metodologchn-princzipi.html>.

Методика налогового анализа на предприятии торговой отрасли на примере ООО «Кроха и Компания»

Прокопенко Карина Игоревна, студент;

Шурко Надежда Вадимовна, студент

Научный руководитель: Ключко Светлана Назарьевна, старший преподаватель

Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта

Актуальность данной работы обусловлена тем, что налоговая нагрузка любой российской организации имеет своё важное значение. Она необходима при проведении мероприятий по оптимизации налогообложения, показателем эффективности которых выступает снижение показателя налоговой нагрузки организации. Развитие в России экономических отношений выдвигает в число актуальных и имеющих важное значение проблему налогообложения и оценки эффективности налоговой нагрузки организации.

Налогообложение организаций различных форм собственности играет особую роль в условиях рыночных отношений в РФ, так как оказывает значительное влияние на финансово-хозяйственную деятельность предприятий. Снижение налоговой нагрузки — это проблема каждой коммерческой организации. В условиях постоянно меня-

ющегося налогового законодательства достаточно сложно обеспечить эффективное налоговое планирование, позволяющее минимизировать налоговую нагрузку организации.

Все изложенное послужило основанием для выбора темы исследования, определяет ее актуальность и практическую значимость.

Цель данной работы: исследование теоретические аспекты и методику налогового анализа на предприятии торговой отрасли на примере ООО «Кроха и Компания».

В связи с поставленной целью, были разработаны следующие задачи:

- 1) рассмотреть сущность понятий налогового бремени;
- 2) изучить состояние торговой отрасли Калининградской области на 2014 год;

3) описать особенности ООО «Кроха и Компания» для дальнейшего налогового анализа данной организации;

4) рассчитать налоговую нагрузку ООО «Кроха и Компания» и сравнить её со средними показателями по России (в торговой отрасли).

Цель любой коммерческой организации — это максимизация прибыли, то есть стремление получить как можно больше доходов с наименьшими расходами. Поэтому налоговая нагрузка оказывает влияние на организацию и ведение дел организаций.

При определении налоговой нагрузки предприятия (организации) должны учитываться не только определенные действующим законодательством налоги, но и другие платежи, обладающие отличительными чертами налогов (тесная связь с государством, для которого налоги являются основным источником доходов, принудительный характер платежей и так далее).

Расчет налоговой нагрузки имеет одну важную для организации цель — это прогнозирование налогового бремени на будущий период.

Размер налоговой нагрузки зависит от следующих показателей:

- результаты деятельности организации;
- динамика налоговых баз;
- изменения внешних факторов, влияющих на налог.

В данной работе произведен расчет налоговой нагрузки по трем методикам в организации ООО «Кроха и Компания». Это оптово-розничная компания, существующая в Калининграде с 1996 года, основным направлением деятельности которой является торговля товарами для новорожденных.

В анализе хозяйственной деятельности любой организации важную роль играет оценка налоговых обязательств, которая позволяет определить, насколько обременительна существующая налоговая система для экономического субъекта и какую долю ресурсов привлекают на себя платежи в бюджет.

Если подходить к понятию налоговой нагрузки с точки зрения теории, то организация и методы ее оценки достаточно подробно рассматриваются в экономической литературе и применяются на практике. К сожалению, сегодня еще нет сбалансированной концепции, имеющей возможность стать эффективным инструментом и для оптимизации налоговой нагрузки организаций, и для улучшения финансового положения организаций.

Налоговая нагрузка — это расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд РФ) инвестором, осуществляющим инвестиционный проект (Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»; в ред. от 23.07.2010).

Организации должны рассчитывать налоговую нагрузку, чтобы понять, насколько их деятельность и уплата

налогов привлекают внимание налоговых органов, которые могут принять решение о проведении выездной налоговой проверки.

Единой методики для расчета налоговой нагрузки нет. Оценка налоговой нагрузки производится с использованием различных методик и подходов.

Главным источником информации при определении уровня налоговой нагрузки служат данные налогового и бухгалтерского учета.

Расчет налогового бремени может иметь еще одну важную для организации цель — прогнозирование налогового бремени на будущий период.

Общепринятой методикой определения налогового бремени на организации является порядок расчета, разработанный Минфином России, согласно которому уровень налоговой нагрузки — это отношение всех уплаченных организацией налогов к выручке, включая выручку от прочей реализации:

$$НН = (НП / (В + ВД)) \times 100\%, \quad (1)$$

где НН — налоговая нагрузка на предприятие;

НП — уплаченные налоги;

В — выручка от реализации продукции (работ, услуг);

ВД — внереализационные доходы.

Расчитанная по данной методике налоговая нагрузка характеризует только налогооемкость продукции (работ или услуг), произведенной хозяйствующим субъектом, и не дает реальной картины налогового бремени налогоплательщика.

Расчеты налоговой нагрузки по методике Минфина РФ в организации ООО «Кроха и Компания» рассчитаны по формуле 1 и представлены в таблице 1.

Общая налоговая нагрузка в выбранной организации составляет 12,4% и 12,8% в 2014 и 2015 гг соответственно. Динамика средней налоговой нагрузки в торговой отрасли по России представлена на рисунке 6.

Как видно из графика в 2014 году налоговая нагрузка была выше среднего значения.

В первом полугодии 2015 она имеет положительную динамику, однако невозможно делать какие-либо дальнейшие выводы по причине того, что все ещё отсутствуют официальные данные касающиеся средней налоговой нагрузки за текущий отчетный период (второе полугодие 2015 года). Несмотря на отсутствие данных, можно построить линию тренда, благодаря которой появляется возможность спрогнозировать налоговую нагрузку на будущий период.

Существует иная методика, которую предложила Е. А. Кирова в статье «Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты», согласно которой: сумма уплаченных налогов и платежей во внебюджетные фонды увеличивается на сумму недоимки по налоговым платежам; в сумму налогов не включается НДФЛ; сумма налогов соотносится с вновь созданной организацией стоимостью продукции.

По мнению Кировой, налоговая нагрузка подразделяется на абсолютную и относительную. Абсолютная налоговая нагрузка рассчитывается следующим образом:

Таблица 1. Расчет налоговой нагрузки ООО «Кроха и Компания» за 2014–2015 гг по методике Минфина РФ

Наименование показателя	за 2014	За первое полугодие 2015
1. Доходы от реализации без НДС, руб.	5 636 248	2 418 391
2. Прочие доходы, руб.	125 869	57 247
3. Сумма платежей во внебюджетные фонды, руб.	352 234	254 636
4. Сумма налоговых платежей, руб.	719 095	317 539
5. Общая сумма налогов в бюджет и внебюджетные фонды, руб.	1 063 435	572 159
6. НДС к уплате, руб.	169 949	147 574
7. Общая налоговая нагрузка, %	18,5	23,1
8. Налоговая нагрузка по платежам в бюджет, %	12,4	12,8
9. Налоговая нагрузка по платежам во внебюджетные фонды, %	6,1	10,3
10. Налоговая нагрузка по НДС, %	2,9	6,0



Рис. 1. Сравнение налоговой нагрузки на предприятии со средним значением по России в торговой отрасли

$$\text{АНН} = \text{НП} + \text{НД}, \quad (2)$$

где АНН — абсолютная налоговая нагрузка;
 НП — общая сумма всех уплаченных налогов;
 НД — недоимка по платежам.

Однако абсолютная налоговая нагрузка отражает лишь сумму налоговых обязательств субъекта хозяйственной деятельности и не учитывает тяжесть налогового бремени. Для определения уровня налоговой нагрузки Кирова предлагает использовать показатель относительной налоговой нагрузки.

Вновь созданная стоимость продукции организации определяется следующим образом:

$$\text{ВСС} = \text{ОТ} + \text{НП} + \text{П}, \quad (3)$$

где ВСС — вновь созданная стоимость;
 ОТ — оплата труда;
 НП — общая сумма всех уплаченных налогов;
 П — прибыль организации.

В этом случае относительная налоговая нагрузка определяется по следующей формуле:

$$\text{ОНН} = (\text{АНН} / \text{ВСС}) \times 100\% \quad (4)$$

Расчет налоговой нагрузки по методике Кирова на предприятии ООО «Кроха и Компания» представлен в таблице 2.

Таблица 2. Расчет налоговой нагрузки ООО «Кроха и Компания» за 2014–2015 гг по методике Кировой Е. А.

Наименование показателя	за 2014	За первое полугодие 2015
1. Прибыль, руб.	42 000	-139 000
2. Оплата труда, руб.	1 956 292	1 091 021
3. Общая сума налогов в бюджет и внебюджетные фонды, руб.	1 063 435	572 159
4. Недоимка по платежам, руб.	-	-
5. Вновь созданная стоимость, руб.	3 061 727	1 524 180
6. Абсолютная налоговая нагрузка, руб.	1 063 435	572 159
7. Относительная налоговая нагрузка, %	34,7	37,5

Стоит отметить, что данная методика учитывает все налоговые платежи, уплачиваемые непосредственно организацией, поэтому величина налоговой нагрузки, рассчитанная по данной методике, объективно отражает тяжесть налогового бремени организации.

Методика, разработанная М.Н. Крейниной, заключается в сопоставлении налога и источника его уплаты. Каждая группа налогов в зависимости от источника, за счет которого уплачиваются налоги, имеет свой критерий оценки тяжести налогового бремени.

Для расчетов в выбранной организации по методике Крейниной, приведенных в таблице 5, использовалась формула:

$$НН = (В - С - П) / (В - С) \times 100\%, \quad (5)$$

где В — выручка от реализации продукции (работ, услуг);

С — себестоимость продаж;

П — чистая прибыль организации.

Таблица 3. Расчет налоговой нагрузки ООО «Кроха и Компания» за 2014–2015 гг по методике Крейниной М. Н.

Наименование показателя	за 2014	За первое полугодие 2015
1. Прибыль, руб.	42 000	-139 000
2. Доходы от реализации без НДС, руб.	5 636 248	2 418 391
3. Себестоимость продаж, руб.	2 974 800	1 289 100
4. Общая налоговая нагрузка, %	98,4	112,3

Данная методика представляется действенным средством анализа воздействия прямых налогов на финансовое состояние предприятия, но очевидна недооценка влияния косвенных налогов (НДС и акцизов).

Величина налоговой нагрузки по данной методике является достаточно высокой, так как в качестве базы для рас-

чета принимается чистая прибыль, не учитывая косвенные налоги (итог — необоснованное завышение налоговой нагрузки). Поэтому сделать объективные выводы на основе произведенных расчетов не представляется возможным.

Сравнение получившихся показателей в результате расчетов по трем методикам представлено на рисунке 2.

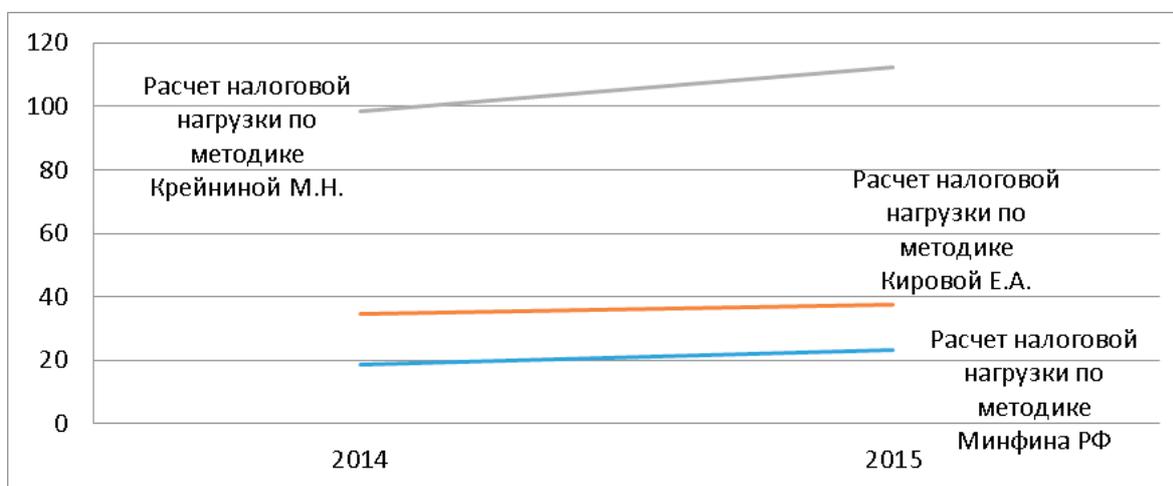


Рис. 2. Сравнение показателей, рассчитанных по трем методикам

Как видно по графику, какой бы методикой расчета налогового бремени не пользовалась организация, все они показывают примерно одинаковые темпы прироста (таблица 4).

Методика Крейниной отличается наиболее высокими темпами. Это обусловлено тем, что здесь предполагается ситуация, в которой организация вообще не платит налогов. Также данная методика является средством анализа воздействия только прямых налогов на финансовое состояние предприятия

Организации торговой отрасли могут использовать общий режим налогообложения и специальные режимы налогообложения, а также выступать налогоплательщиком отдельных налогов при наличии соответствующего объекта налогообложения.

Оптимальный размер налоговой нагрузки имеет большое значение в современных экономических условиях для развития организаций. Снижение налоговой нагрузки может способствовать увеличению экономического роста организаций.

Таблица 4. Темпы прироста налоговой нагрузки

	Темпы прироста
Расчет налоговой нагрузки по методике Минфина РФ	24,9
Расчет налоговой нагрузки по методике Кировой Е. А.	8,1
Расчет налоговой нагрузки по методике Крейниной М. Н.	14,1

Проведя исследования налоговой нагрузки в торговой отрасли на примере предприятия ООО «Кроха и Компания» можно сделать вывод, что данное бремя давит на

предприятие, не давая в полной мере реализовывать свою цель — максимизацию прибыли.

Литература:

1. Гражданский кодекс РФ
2. Налоговый кодекс РФ
3. Бондарев, Н. С. Оценка налоговой нагрузки в Российской Федерации / Н. С. Бондарев // Молодой ученый. — 2015.
4. Орлова, В. М. Современные методики расчета налоговой нагрузки на предприятии / В. М. Орлова // На-логи. — 2011.
5. Хмельницкая, Н. В. Методика анализа соответствия бухгалтерской финансовой отчетности налоговым декла-рациям / Н. В. Хмельницкая // Молодой ученый. — 2014.
6. Налоговый вестник [Электронный ресурс]. URL: <http://www.nalvest.ru/> (дата обращения: 10.10.2015).
7. Официальный портал правительства Калининградской области [Электронный ресурс]. URL: <http://minprom.gov39.ru/> (дата обращения: 12.10.2015).

Нефтегазовые кластеры Российской Федерации: условия их становления и развития

Рахи Вадах Рахим, магистрант
Донской государственный технический университет

Важнейшей задачей развития России последних лет является кардинальное изменение сырьевой модели экономического развития на модель современной инновационной экономики [1].

Одним из методов достижения данной задачи является применение кластерного подхода, который рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных методов развития территорий в развитых странах.

Главным преимуществом кластерной системы развития является создание эффекта синергии между участниками кластера. Объединение усилий предпринимателей, органов управления, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности, мер государственной поддержки на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов, перераспределению рисков и проведению гибкой политики, необходимой в условиях быстро меняющейся конъюнктуры. Такое объединение усилий в развитых странах показало высокую эффективность.

Достижение высокого уровня конкурентоспособности невозможно без использования новейших технологий.

Основным из таких технологий является кластерный подход, позволяющий более соразмерно изучить особенности различных спектров экономики, находящихся в постоянно изменяющемся взаимодействии, и найти их конкурентные достоинства [2]. Под производственными кластерами понимается группа сосредоточенных на определенном сегменте компаний и организаций, взаимосвязанных и/или взаимодополняющих друг друга, взаимодействие которых основано на базе внедрения специальных организационных структур, регулирующих их деятельность, усиливает конкурентные преимущества отдельных компаний и группы в целом. Участники кластера, как правило, связаны договорами о стратегическом сотрудничестве, что не исключает сохранение конкурентной среды внутри кластера, что является основным средством достижения активного экономического развития РФ, повышения конкурентоспособности экономики, привлечения инвестиций, внедрение инноваций.

Потребность повышения конкурентоспособности углеводородного сырья — месторождений Арктического шельфа является важной национальной задачей. Для

этого в Западной Арктике имеются все необходимые условия: наличие устойчивого спроса на нефть и СПГ, конкуренция среди производителей внутри отрасли на национальном и международном уровнях, предприятия родственных и поддерживающих отраслей.

Достаточно активно в последнее время в научном обществе и органах власти обсуждаются вопросы кластеризации нефтегазовых отраслей промышленности. В настоящее время уже имеются успешные примеры, такие как: нефтегазовый кластер в Западной Сибири, Томской области, Воронежской области (объединяет 28 предприятий региона, специализирующихся на производстве химического и нефтегазового оборудования), на Дальнем Востоке и др. Кластер является своего рода площадкой для трансферта передовых технологий и эффективного партнерства с властью и бизнесом. Для успешного создания и развития кластеров существуют определенные условия: наличие полной цепочки создания добавленной стоимости, развитое состояние инфраструктуры, в том числе инновационной и финансовой, благоприятный инвестиционный и налоговый климат, высокая степень развития научно-исследовательского потенциала и высококвалифицированного персонала и др.

Кластер может оказать стимулирующее воздействие на предприятия машиностроения, металлообработки, оборонно-промышленный, судостроительный и транспортный комплексы, т.е. стать передовиком развития высокотехнологичных отраслей в российской экономике. Это должно обеспечиваться направлением в высокотехнологичные отрасли части финансовых потоков, создаваемых в топливно-энергетическом комплексе и сырьевых отраслях, обеспечивая мультипликативный эффект [1].

Важных технологических решений потребуют сам отбор, и транспортировка газа со Штокманского месторождения, что создает условия для развития крупных инновационных центров. Освоение Штокмановского газоконденсатного и нефтяного Приразломного месторождений формирует реальные условия для образования на Северо-Западе России конкурентоспособного и перспективного нефтегазового кластера, который уже в период до 2020 г. может перерасти в мегакластер.

Анализ существующих нефтегазовых кластеров показывает, что при их функционировании существуют определенные трудности, а именно: недостаточно развитая энергетическая, финансовая и инновационная инфраструктура в нефтегазовых районах Западной и Восточной Сибири, Дальнего Востока; генерируются противоречия между участниками кластера; отсутствие высококвалифицированного персонала; устаревшая материально-техническая база; недостаточный опыт в продвижении научно-технический и инновационных разработок и др. [2].

Тем не менее, создание и развитие нефтегазовых кластеров в России: придаст импульс развитию отраслевой науки, проектных организаций; будет стимулировать работу предприятий строительной отрасли, нефтяного и химического машиностроения, транспортных предприятий;

создаст ряд каскадных макроэкономических эффектов, связанных, прежде всего, с развитием малого и среднего бизнеса за счет создания широкой сети предприятий по переработке углеводородного сырья и производству малотоннажной химии при переработке нефтехимического сырья в конечную продукцию.

Достижение позитивных результатов кластеризации нефтегазового сектора экономики требует научно-обоснованного программирования и комплексного подхода к его развитию.

Смысл кластерного подхода в использовании принципа многообразия форм собственности. Именно поэтому стремления к безграничной приватизации является одной из фундаментальных причин, мешающих развитию кластеризации в нефтегазовых регионах страны.

Создание кластеров повышает эффективность экономической политики, также, в рамках кластеров делается упор на вопросах стимулирования конкурентоспособности не только отдельных предприятий, а всей производственной цепочки, включая поставщиков, смежников, исследовательские и образовательные организации (кластерный подход стимулирует поддержку коллективных проектов) [2,3].

Кластерный подход подразумевает эффективное использование механизмов государственного партнерства, делая ставку на помощь со стороны государства коллективных проектов, исходя из потребностей самого бизнеса, что значительно повышает эффективность расходования бюджетных средств.

По сути, на основе кластерного подхода создаются региональные центры развития, которые нацелены стать локомотивами местного социально-экономического роста [2,3].

В последние несколько лет, структура государственной власти предпринимает усилия по развитию в Российской Федерации кластерной политики, однако, несмотря на всю важность проекта, работа над созданием региональных кластеров в стране проходит недостаточно активно.

По оценкам экспертов, на данный момент, в России существует около десятка развитых кластеров и около сотни менее развитых.

Нефтегазовые кластеры в Российской Федерации имеют высокий потенциал инновационного развития. Треть ВВП страны обеспечивает топливно-энергетический комплекс и около 38% всех налоговых средств в государственный бюджет.

Сохранение конкурентоспособности как базиса инновационного развития нефтегазовых кластеров в условиях создания новой технологической системы для РФ практически равнозначно национальной стратегической конкурентоспособности. Именно поэтому изучение вопроса управления инновационным развитием на основе повышения конкурентоспособности нефтегазовых кластеров, особенно в ситуации технологического спада, наблюдаемой сейчас в энергетической отрасли, является важной научно-практической задачей.

Литература:

1. Гохберг, Л. Инновационные процессы: тенденции и проблемы // Экономист. 2010. № 2. с. 50–59.
2. Крюков, В., Шмат В. Инновационный процесс в нефтедобыче и народнохозяйственные интересы: гармонизирующий потенциал институционального подхода в госрегулировании отрасли // Рос. экон. журн. 2013. № 3. с. 33–34.
3. Михайлов, В. О. Оценка необходимого уровня технологической диверсификации проектного портфеля нефтегазовых корпораций // Защита окружающей среды в нефтегазовом комплексе. 2013. № 3.

Минимальный целесообразный продукт как целевой ориентир в системе управления взаимоотношения с клиентами в телекоммуникационной сфере

Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Бондаренко Оксана Владимировна, магистрант
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

В условиях усиления конкурентной борьбы важнейшим преимуществом для любой компании становится персонализированная стратегия управления взаимоотношениями с клиентами. Для формирования по-настоящему адресного предложения необходимо сначала разработать базовый продукт. Предпримем попытку исследовать наиболее известные концепции минимального, жизнеспособного продукта

Так, под минимальным целесообразным продуктом (МЦП) обычно понимают продукт с минимальным числом характеристик, необходимых для достижения конкретных целей, за которые пользователи готовы заплатить дефицитными ресурсами в какой-либо форме.

Определение американского предпринимателя Эрика Риса звучит так: «Минимальный целесообразный продукт — это такая версия продукта, которая позволяет команде собрать максимальное количество подтвержденной информации о клиентах с минимальными затратами». [1] Это определение эволюционировало со временем, но суть его не сильно изменилась по сравнению с гипотезой о наборе функций продукта из стадии поиска клиента в «Четырех шагах» Стива Бланка: «Последняя часть вашего брифа по клиенту/проблеме — это та, которую не ожидает увидеть команда развития продукта. Вам необходимо определить самый маленький набор функций, за которые клиент заплатит в первой же версии». [1]

Промежуточные МЦП могут включать: просмотры целевых страниц, которые доказывают, что продукт вызывает определенный интерес; время, которое вам уделено на личную встречу, чтобы посмотреть демо, подтверждающее, что проблема клиента урегулирована; выделение ресурсов на пилотную программу, чтобы проверить, соответствует ли продукт конкретной окружающей обстановке.

Несмотря на некоторое несовпадение стандартных идей с утверждением, что бизнес должен приносить доход как можно скорее, МЦП эволюционирует поэтапно, проходя стадии от концепции продукта до соответствующего маркетинга продукта.

Рисунок 1 демонстрирует пример эволюции МЦП. Все три колонки — это действительные МЦП, созданные для продвижения компании по пути развития клиента от концепции до платного продукта. Основатель решает проверить жизнеспособность рынка с помощью целевой страницы, которая описывает предлагаемый продукт, технологию, функции и преимущества. Цель — заполучить пользователей для того, чтобы они кликнули на особую кнопку «призыв к действию». Валюта в случае МЦП 1 — это «внимание» или «интерес».

МЦП 2 включает в себя набор технических спецификаций, детальные чертежи и, возможно, способность продемонстрировать основную технологию. В зависимости от аудитории целью учредителя может быть получение инвестиций, партнеров по технологии или преданных бета-клиентов.

Финальная версия МЦП — это ранняя версия продукта, не обязательно в финальной форме, но уже реально используемая клиентами для решения реальной проблемы. Валютой на этом этапе в большинстве случаев, несомненно, являются деньги.

В контексте понятие «жизнеспособный» ограничено не поверхностным определением успеха, а, скорее, целью предпринимателя (масштабирование клиентов, специфические функции, оплата), измеряемой определенной «валютой» (употребление, решенная проблема, деньги). [1]

Однако при изучении продукта как целевого ориентира в системе управления взаимоотношениями с клиентами нельзя не учитывать концепцию минимального жизнеспособного продукта (MVP, minimum viable product) — это самая ранняя версия разработанного оффера с минимальными функциями, помогающая решить, по крайней мере, одну проблему потенциального потребителя.

Оффер (в переводе с англ. offer означает «выгодное предложение») — основание всех совершаемых продаж,



Рис. 1. Пример эволюции МЦП [1]

это некое специальное предложение, ограниченное временем, от которого покупатели не способны отказаться.

Но MVP является не стандартной версией продукта с минимальным набором определенных функций, а наименее ресурсозатратным инструментом доказательства экономической эффективности бизнес-идеи, который кроме того служит первичной основой конечно разрабатываемого оффера.

В качестве важнейших целей MVP выделяют [1]:

- Экономия времени на разработку;
- Минимальные затраты на тестирование гипотез о разрабатываемом продукте;
- Оперативное предоставление продукта, помогающего решить, как минимум, одну проблему, ранним пользователям;
- Ускоренное получение информации, требуемой для создания решения.

Эрик Райс, соучредитель компании IMVU (сайт социальных развлечений), также является сторонником теории MVP. Райс определяет минимальный жизнеспособный продукт, как раннюю версию совершенного нового продукта, которая позволяет получить больше информации при минимальных используемых усилиях — оперативно созданное предложение с минимальным набором определенных функций, которые подходят для тестирования возможных многократно повторяющихся сценариев с целевой аудиторией и выдвижение гипотез о покупательских потребностях. Использование такого предложения позволяет снизить расходы на дорогие маркетинговые исследования рынка и не нужные вложения в разработку конечного решения при неподтвержденности жизнеспособности идеи. [2]

Эш Маурья, автор книги «Бережливый подход — помощь предпринимателям в достижении успеха» делает акцент на том, что MVP прежде всего должен представ-

лять ценность для конечных потребителей — проверять значимость проблемы, которую будет решать в будущем конечный оффер, можно только при наличии правильного первично разработанного продукта. [2]

Таким образом, используя «шаблон бережливости», Маурья выделил 4 значимых шага для проверки ценности продукта на выделенном рынке [2]:

- Утверждение важности проблемы.
- Выделение продукта, который сможет решить проблему в минимальной степени (MVP).
- Разработка и проверка MVP в узких масштабах.
- Подтверждение полученных данных, полученных на предыдущем этапе, но только уже в широких масштабах.

Синди Альварез, специалист по пользовательскому опыту в компании Yammer (корпоративная социальная сеть) утверждает, что целью MVP является максимизация полученной информации при минимизации возможных рисков и больших инвестиций, именно поэтому предложение не должно быть одним средством достижения поставленных задач. Используя минимально жизнеспособный продукт нужно конечно заниматься его тщательным исследованием. [2]

Стив Блан, крупный предприниматель, лектор по теме MVP, считает, что компаниям следует привлекать внимание ранних клиентов и евангелистов (evangelists, это потребители, которые сильно верят в особые качества продукта), продавая идею того, насколько мир изменится, когда через небольшой промежуток времени выйдет конечная версия продукта, с минимальным функционалом которого можно ознакомиться уже именно сегодня. [2] В качестве одного из решений этой проблемы, Сидки рекомендует следовать «модели кекса» (Cupcake Model), то есть создавать полноценный продукт, но с минимумом ключевых функций (Рис. 2). [2]

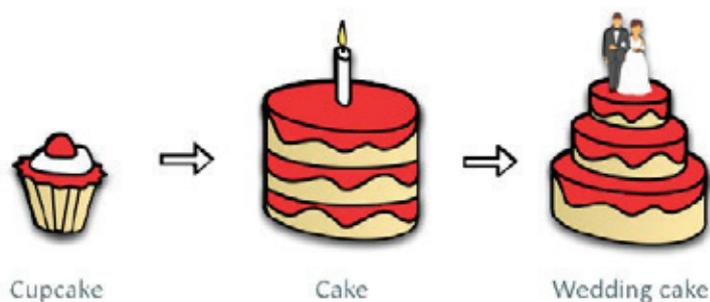


Рис. 2. Модель кекса [2]

Рэнд Фишкин, соучредитель платформы Moz (платформа входящего маркетинга) утверждает, что первое впечатление имеет огромное значение, поэтому подталкивает всех коллег превращать свои MVP в так называемые EVP (exceptional viable product, исключительный жизнеспособный продукт). Он предлагает разрабатывать MVP в пределах выделенной компании и привлекать к его тестированию всего нескольких потребителей, отзывы которых будут использоваться для итерации. Его идея за-

ключается в том, чтобы собирать отзывы и итерировать продукт до тех пор, пока пользователи не дадут ему высокую оценку — только после этого следует делать EVP доступным для широкой публики. Это может занять дополнительные 30–90 дней. [2]

Резюмируя выше сказанное можно выделить 3 основные концепции при изучении продукта как целевого ориентира в системе управления взаимоотношениями с клиентами (см.табл. 1).

Таблица 1. Основные концепции при изучении продукта как целевого ориентира в системе управления взаимоотношениями с клиентами

Концепция	Определения
МЦП (Минимальный Целесообразный продукт) Купер Б., Власковиц П., Рис Э.	это продукт с минимальным числом характеристик, необходимых для достижения конкретных целей, за которые пользователи готовы заплатить дефицитными ресурсами в какой-либо форме.
MVP (Minimum viable product — минимальный жизнеспособный продукт) Райс Э., Маурья Э., Альварез С., Блан С.	это ранняя версия оффера с минимальным функционалом, решающая, по крайней мере, одну проблему потенциального клиента.
EVP (exceptional viable product, исключительный жизнеспособный продукт) Финшкин Р.	это ранняя версия оффера разрабатываемая в пределах компании и привлекающая к его тестированию всего нескольких потребителей, отзывы которых будут использоваться для итерации.

Несмотря на то, что эксперты выделяют отдельно вышесказанные стратегии, суть их трактовок неизменна — они являются не урезанной версией конечного оффера, а основной для его создания и инструментом валидации бизнес-идей.

Переход от ранней адаптации к устойчивому развитию является одним из сложнейших этапов, которые проходит бизнес. [2]

В таблице 2 представлен ряд факторов, которые определяют жизнеспособность бизнеса.

Компании могут в течение продолжительного количества времени эффективно продавать свою стандартную продукцию или специальные услуги, не имея при этом точного определения своих целевых сегментах. Однако постепенно, после насыщения рынка, не сегментированное продвижение продукта становится мало эффективным и экономически необоснованным, а у производителей начинается формироваться потребность в более

детальном знании потребительских сегментов. Сегментированное предложение, основанное на основательном знании потребностей и специфики потребительских сегментов, имеет практически неисчерпаемый ресурс.

Одним из примеров эффективной последовательной сегментации целевой аудитории в продвижении являются потребительские предложения абонентам операторов сотовой связи. Основное предложение операторов состояло из собственно предлагаемой услуги и ее стоимости. Адресовано оно выделенному сегменту и не требовало дополнительной дифференциации, до того времени пока спрос на эту услугу или тариф не был полностью удовлетворен. Чтобы привлечь абсолютно новых потребителей, операторы сотовой связи расширили свое целевое предложение, выделив для сегмента потребителей с низкими доходами более дешевую фиксированную предоплаченную связь. Затем для продвижения тарифов и услуг разным сегментам потребителей они создали от-

Таблица 2. Факторы, определяющие жизнеспособность бизнеса [2]

Фактор	Особенности	Мнение представителей бизнеса
Спрос	Предполагаемая потребность рынка довольно часто сопровождается негибкой разработкой и статичным видеением.	Исполнительный директор и основатель Buffer (решение для постинга в социальных сетях) Джоэл Гаскойн убежден, что единственная цель MVP — это проверка знаний о текущих потребностях целевого рынка. Дэвид Айкен, главный директор по дизайну IDEO (дизайнерская фирма), считает, что минимализм в контексте MVP должен включать требуемый целевыми потребителем набор определенных функций, однако он не имеет ничего общего со стандартной технической разработкой. Это означает, что жизнеспособность является степенью, в которой продукт или услуга может постепенно удовлетворять ключевые потребности выделенной целевой аудитории.
Возможность компании создать продукт	В компании должны присутствовать разноплановые специалисты, которые смогут общими усилиями создать кросс-функциональный продукт	Стелла Фэймэн утверждает, что жизнеспособность это способность продукта или услуги выполнять поставленные функции. Возможность реализовать проекта определяется при взгляде с минимальной точки зрения на техническую осуществимость, так как целью раннего предложения является тест гипотез о продукте. По мнению Нила Пателя, главным ключом к реализации крупного проекта является эффективная работа небольшими этапами — это помогает команде более реально оценивать значимость функционала. Основатель UsabilityCounts (ресурс о юзабилити) Патрик Ниман считает, что команда должна работать маленькими циклами и быть кросс-функциональной, так как разработка нового продукта требует разного ряда навыков.
Прибыльность продукта (определяется с помощью целевой страницы или краудфандингового проекта)	Опрос потребителей об их готовности купить продукт может помочь определить уровень спроса, однако поставив перед ними препятствие, которым выступит стоимость продукта, можно определить реальную финансовую ценность идеи.	Марсин Тредер считает, что прибыльность MVP определяется качеством обратной связи от целевой аудитории. Основная цель MVP это не сбор большого количества информации, а получение качественных данных. Важную информацию, которую дадут покупатели готовые к покупке, позволит получать прибыль с будущих клиентов. Джон Саддингтон, партнер The Iron Yard (акселератор стартапов), подтвердил, что потребители готовы платить за новое приложение для обработки фотографий, функционал которого лучше возможностей Facebook и Instagram. Используя краудфандинговую площадку, Джон собрал 113% из требуемых \$50 000 для реализации своего нового проекта Pressgram. Нил Патель рекомендует всем компаниям прислушаться к нескольким советам по переходу к монетизации: информирование об уходе с бесплатной модели продукта, честное объяснение причины установления платы, введение прозрачной ценовой политики и открытость в информации о доходах, установление начальной цены ниже уровня прибыли.

дельные бренды — Jeans, djuice, Life:), Mobi, — которые помимо основного предложения, например, мобильной связи, включают в себя уже отдельные пакеты различных предложений (SMS+интернет+звонки или MMS+SMS) и дополнительных услуг (VAS по англ. Value Added Services услуги, приносящие дополнительный доход, например, черный список, автодозвон, голосовая почта и т.д.). [3]

Поиск эффективного решения для поиска оптимального исследования сегментации приводит к разработке уникальных методик. К одной из них можно отнести — SegmentValue, которая была разработана организацией InMind. Она ориентирована на поиск оптимальных критериев сегментации и основана на выделении критериев трех уровней, каждый из которых помогает решить определенные поставленные задачи (Рис. 3). [3]



Рис. 3. Схема реализации методики SegmentValue [3]

Первый уровень включает социоэкономические критерии, которые помогают определить первичное представление о существующих и потенциальных потребителях. То есть формируется портрет конечного потребителя, основанный на определенных объективных показателях, которые помогают разделить всех клиентов на первично выделяемые сегменты.

Второй уровень, как правило, составляют бенефитные (выгодные для пользователя) критерии, которые основаны на реальных и проектируемых в будущем свойствах продукта (например, легкости приготовления, полезности).

При этом изучение принятия решения о покупке, выбранного стиля жизни, определенных ценностей, происходит на третьем уровне, который выстраивает алгоритм поиска оптимальных каналов коммуникации с клиентом, путем интеграции продукта в его образ жизни. Индикаторы третьего уровня помогают определить жизнестилевое наполнение потребительских сегментов, то есть дополняют такие выделенные характеристики, как возраст, пол, доход потребителя (и другую важную информацию), информацией о стиле его жизни: приверженность к определенным ценностям, используемые способы времяпрепровождения.

Особенность выделенных стилей задают дифференцирующие жизнестилевые критерии. Существует три ключевых вектора: групповые или индивидуальные ценности (степень ориентации на социальное общество либо на собственное мнение); консерватизм — инновативность

(степень готовности клиента к инновациям в продукте или компании, ориентация на прошлое или будущее); активная или пассивная жизненная позиция (возможность повлиять окружение, мера активности).

При поиске, либо создании новых ниш бизнеса особо важно сформировать потребность в продукте. Это можно сделать, используя трехуровневую агрегацию критериев, дополняющую фундаментальные социодемографические индикаторы бенефитными (в пользу клиента) и жизнестилевыми. Можно сказать, что выделенные сегменты представляют собой наиболее эффективный инструмент для дальнейшей деятельности компании на рынке. В условиях глобализации такое многоуровневое знание о целевом рынке становится основным преимуществом в конкурентной борьбе за потребителя. [3]

Основным атрибутом общества потребления и продуктом глобализации является мировое распространение мобильной связи. В тоже время существенным драйвером развития мобильных технологий в области телефонии стали новые базовые потребности индивидуумов: быть более мобильными, быть всегда на связи и быстро принимать решение в условиях неопределенности. С другой стороны, технологический прогресс в эпоху глобализации и развития мобильной связи существенно влияют на потребительское поведение и потребительские практики индивидуумов.

Значительные изменения произошли в области бизнеса и корпоративной культуры. Беспроводные техно-

логии оказали значительное влияние на культуру работы в офисе. Прежде всего, выросла заинтересованность служащих в более гибком подходе к работе. Традиционно по-

требителей сегментируют по социально-демографическому принципу. Соответствующие группы потребителей представлены в Таблице 3.

Таблица 3. Группы потребителей сотовой связи по социально-демографическому подходу

Группа потребителей	Выбор тарифа	Чувствительность к цене	Активность потребления	Используемые опции
Потребление детей	Родители	Да	Низкая	Звонки, SMS
Потребление подростков	Самостоятельно	Нет	Высокая	Звонки, SMS, Интернет
Потребление пенсионеров	Дети/внуки	Да	Низкая/Средняя	Звонки
Потребление домохозяек	Самостоятельно/муж	Да/Нет	Высокая	Звонки, SMS, Интернет
Потребление экономически активного населения	Самостоятельно	Нет	Высокая	Звонки, SMS, Интернет и доп. услуги

С помощью использования комбинаций сегментного подхода можно получить множество групп, уникальных как по своим социально-демографическим признакам, так и по поведенческим инсайтам. Проникновение мобильной связи в России превысило 100% уровень. Это значит, что на человека приходится больше чем одна сим-карта. Исследователи зафиксировали, что нет ни одной группы потребителей, которые не являются пользователями мобильной связи. Группы могут различаться по активности пользования, но пользователями являются практически все.

Рынок В2С в последнее годы насыщен и соответственно происходит замедление прироста подключений к мобильным операторам, однако рынок В2В сейчас находится в стадии развития. Именно поэтому важно рассмотреть этот рынок в контексте проблемы формирования минимального целесообразного продукта как целевого ориентира для управления взаимоотношениями с клиентами.

Для любого бизнеса важное значение имеет внутрикорпоративная сеть. Воспользуемся материалами аналитического исследования, проведенного компанией J’son & Partners Consulting. FMC (Fixed Mobile Convergence в переводе от англ. конвергенция фиксированных и мобильных сетей) — это внутрикорпоративная мобильная сеть с единым планом нумерации и едиными правилами управления вызовами на офисных и мобильных телефонах. Одна из самых значимых тенденций на российском рынке мобильных услуг в последние годы — это появление интегрированных решений, которые объединяют облачную сотовую телефонию и мобильную связь. [4]

Многие российские исследователи определяют FMC как первый этап развития сегмента объединенных коммуникаций, который не останавливается лишь голосовыми вызовами. Объединенные коммуникации включают в себя различные услуги — веб- аудио-, видео-, конференции, мобильные и компьютерные приложения для

совместной работы внутри компании, мультимедийные приложения, управление личными данными, которые доступны как в фиксированных, так и мобильных сетях.

Сегмент конвергентных услуг имел длительное время развития — самые первые проекты FMC были реализованы в первой половине двухтысячных, — но несмотря на это он не получил в России существенного развития. Причинами замедления развития сегмента FMC можно назвать: недостаточное внимание к данным услугам со стороны мобильных операторов сотовой связи, которые из-за быстрорастущего рынка услуг постоянно заняты увеличением базовой инфраструктуры; сложные взаимоотношения между операторами мобильной и фиксированной связи; несовершенство нормативной базы РФ и консерватизм клиентов.

С другой стороны, в последнее время в России начались процессы укрепления бизнеса операторов мобильной и фиксированной связи, при этом отечественные операторы в условиях экономической нестабильности и глобализации постоянно находятся в активном поиске путей увеличения текущей ARPU (англ. Average revenue per user, средняя выручка на одного пользователя) и доходности, в том числе и за счет конвергентных услуг. При этом, выгода от FMC стала более очевидна для корпоративных пользователей, чем несколько лет назад.

Операторы сотовой связи в кризисные годы отмечали значительный рост клиентского спроса на услуги FMC, это можно связать с тем, что компании в кризисный период пытаются сэкономить на услугах связи и тем самым повышают эффективность коммуникаций. После кризиса в 2011–2013 гг. ежегодные темпы роста российского рынка услуг FMC составляли десятки процентов в год. За 2014 г. количество абонентов «МегаФона», которые пользовались услугой «Экспресс-набор» (FMC), увеличилось на 25%, а количество номеров, подключенных к данной услуге, — выросло на 45%. Кроме того, в 2014 г. по сравнению с 2013 годом количество прило-

жений абонентского обслуживания, которые используют технологию FMC, у корпоративных клиентов МТС увеличилось на 30%. [4]

По аналитической оценке компании J'son & Partners Consulting, в 2010–2014 гг. число клиентов FMC в России в сегменте B2B росло с показателем CAGR (Compound Annual Growth Rate/Совокупный среднегодовой темп роста), равным 22%. В итоге к концу 2014 г. абонентская база FMC достигла примерно 200 тыс. объ-

единенных номеров мобильной и фиксированной связи. По прогнозам J'son & Partners Consulting, к концу 2018 г. число корпоративных пользователей FMC превысит 300 тыс (Рис. 4). [4]

По оценке J'son & Partners Consulting, с 2010 г. по 2014 г. доля пользователей FMC в абонентской базе корпоративных мобильных пользователей выросла с 0,7% до 0,95%, в сегменте фиксированной связи — с 1,1% до 2,4%. [4]

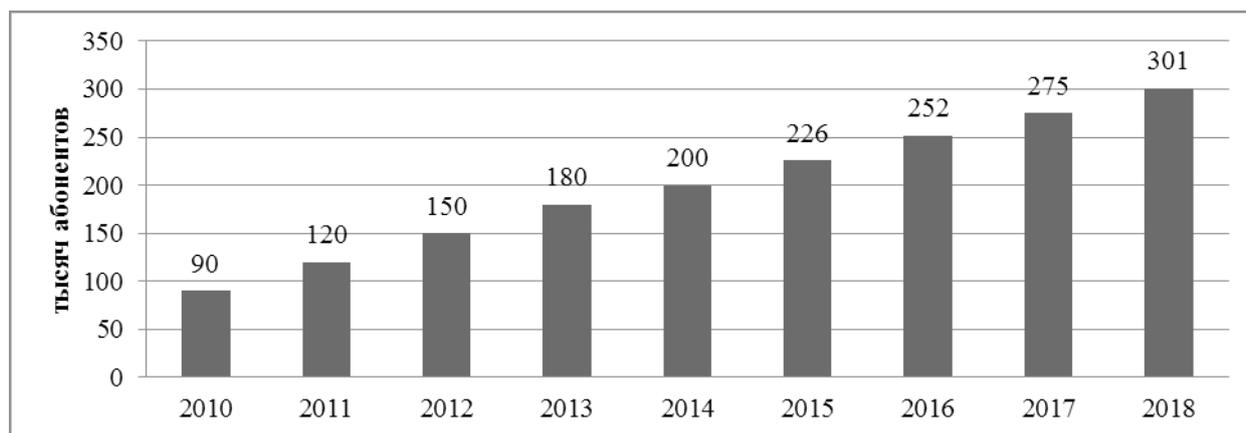


Рис. 4. Российский рынок FMC в сегменте B2B в количественном выражении [4]

На российском рынке объединенные FMC-проекты существуют уже более 10 лет. На текущий момент можно

выделить три основные группы игроков, представленные в таблице 4.

Таблица 4. Основные группы игроков рынка FMC [4]

Группы игроков рынка	Описание	Услуги
Сотовые операторы «большой тройки»	Операторы сотовой связи предлагают услуги FMC своим корпоративным клиентам. Главная целевая группа — клиенты с разветвленной офисной сетью, крупные территориально-распределенные предприятия.	объединение мобильных и фиксированных номеров в единую корпоративную сеть; короткая нумерация; льготная тарификация.
Операторы фиксированной связи, работающие в партнерстве с операторами мобильной связи по модели MVNO или с использованием агентской схемы («Гарс Телеком», «КантриКом», дочерние компании «Ростелекома» и др.)	Это дочерние компании «Ростелекома» («Глобус Телеком», «Енисей-телеком», «Байкалвестком»), «Гарс Телеком», «Центральный телеграф» и др. Как правило, операторы заключают договора с мобильными операторами для оказания совместных услуг конечным пользователям. В большинстве случаев они предоставляют своим клиентам услуги мобильной связи «по минимальным ценам от оператора мобильной связи без наценок».	Интеграция мобильных номеров в корпоративную телефонную сеть Вызов с мобильного по короткому номеру через префикс (1 символ + короткий номер 3–4 знака) Различные варианты обработки входящих звонков (правила переадресации) Единый городской (федеральный) номер (по требованию, оплачивается дополнительно) Детализация услуг. К функционалу, доступному не во всех предложениях, относится: Интеграция с софтбоном IVR Единая служба поддержки.

<p>Провайдеры облачных услуг («НекстТелл», Sipuni, Oktell и др.).</p>	<p>Развитие конвергентных услуг, связанных с виртуальными АТС (автоматическая телефонная станция). Например, Компания Sipuni предоставляет услугу «IP-телефоны на SIM-карте», которая позволяет сотрудникам общаться по корпоративному телефону через GSM-соединение по тарифам SIP-оператора даже за пределами офиса. Для такой телефонной связи не требуется интернет-подключение. Интеграция GSM-сети и IP-телефонии была реализована на базе решения FMC для виртуальных АТС.</p>	<p>В целом в «облачной» модели можно выделить расширенный по сравнению с операторскими предложениями базовый функционал АТС. Интеграция с мобильной связью для таких провайдеров является расширением услуги переадресации.</p>
---	---	---

Для того чтобы проанализировать в целом рынок, необходимо рассмотреть географию оказания услуг FMC операторов «большой тройки», которая представлена в таблице 5.

Таблица 5. Краткое описание услуг FMC-операторов» большой тройки» [4]

ВымпелКом	МТС	МегаФон
<p>«Единая сеть офисных и мобильных»</p>	<p>Единая корпоративная связь Единая Сеть (услуга для клиентов МТС и «Эквант») @втосекретарь</p>	<p>«Экспресс-набор» «Мобильная АТС»</p>
<p>Предоставляется в 2-х вариантах: Объединение в единую сеть фиксированных и мобильных номеров «Билайн» — 148 городов РФ Создание единой сети корпоративной сети для мобильных номеров и офисной телефонии клиента — на всей территории РФ. Также корпоративным клиентам доступна услуга Интрасеть, позволяющая создать корпоративную телефонную сеть, используя только мобильные телефоны. В услуге реализованы льготные вызовы между сотрудниками, а также доступен ряд дополнительных услуг: единый многоканальный номер, голосовое меню, автоматические сценарии распределения вызовов по сотрудникам, переключение вызовов между сотрудниками и запись разговоров.</p>	<p>Позволяет объединить короткие номера фиксированной офисной телефонной сети (в одном или нескольких регионах) и мобильные номера сотрудников в общую сеть, в пределах которой можно общаться по единой короткой нумерации с выгодными тарифами. Дополнительно: услуга «@втосекретарь» для малого и среднего бизнеса. Функционал: Единый многоканальный телефон, возможность приема вызовов с многоканального номера на отдельные номера или группы номеров с различными вариантами обслуживания, подключение офисной АТС, системы автоуправления «Автосекретарь», запись переговоров, голосовое меню, прием сообщений и др.</p>	<p>Услуга позволяет создать единую сеть мобильных и офисных телефонов с короткой нумерацией и возможностью льготной тарификации. Гоовная АТС клиента объединяется с сетью «Мегафона». Клиент может продолжать пользоваться услугами своего оператора связи, а для вызовов по коротким номерам будет использоваться канал связи «Мегафона». Каждому сотруднику оператор выдает сим-карту с коротким номером. Может дополнять услугу: голосовое меню, запись собственных сообщений, автоответчик, голосовая почта, обратный вызов, алгоритмы распределения вызовов, удержание вызовов в очереди на соединение, запись разговора, контроль статуса сотрудников.</p>

Несмотря на то, что рынок B2B услуг FMC в России развивается уже более 10 лет, его объемы остаются весьма скромными — менее 1% от общего числа корпоративных пользователей мобильной связи. Тем не менее, в настоящее время существуют хорошие предпосылки для развития рынка FMC в России с темпами роста

рынка, превышающими темпы роста мобильной и фиксированной связи в корпоративном сегменте. В отрасли прошли процессы интеграции операторов мобильной и фиксированной связи, так как операторы сотовой связи пытаются повысить текущий ARPU и доходности, в том числе, и с помощью конвергентных услуг.

Наиболее выгодное положение занимают федеральные операторы сотовой связи, которые консолидировали активы фиксированной связи и получили в свое использование высокодоходную клиентскую базу корпоративных пользователей, кроме того эти компании имеют все лицензии на локальную связь и активно расширяют сетевую инфраструктуру. Однако, даже обладая большой практикой и широкой инфраструктурой базовых станций для предоставления полного комплекса сервисов телефонии, включая проводную, стратегии операторов мобильной связи направлены, прежде всего, на развитие беспроводных услуг. С другой стороны, можно отметить, что на рынке наметился тренд более активного использования интеграционных решений, включающих в себя облачную телефонию и мобильную связь. [4]

Литература:

1. Купер Б, Власковиц П. «Стартап вокруг клиента. Как построить бизнес правильно с самого начала. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2015.
2. Руководство по созданию MVP или минимально жизнеспособного продукта. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://lpgenerator.ru/blog/2015/03/02/rukovodstvo-po-sozdaniyu-mvp-ili-minimalno-zhiznesposobnogo-produkta/#ixzz3oFpKG9D1> (дата обращения 22.10.2015).
3. Попова, Е. В поиске своего сегмента. [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: <http://www.ipppou.ru/article.php?idarticle=004272> (дата обращения 22.10.2015).
4. Конвергенция мобильной и фиксированной связи (FMC) в мире и в России: текущее состояние и перспективы [электронный ресурс] — Режим доступа. — URL: http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/konvergen-tsiya-mobilnoy-i-fiksirovannoy-svyazi-fmc-v-mire-i-v-rossii-tekushee-sostoyanie-i-perspektivy-20150326095643 (дата обращения 22.10.2015).

Глобальная платежно-торговая экосистема: переформатирование бизнеса и границ рынков

Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Каландаришвили Константин Феликсович, магистрант
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Бизнес, стремясь максимально удовлетворить персональные потребности пользователей, перестает быть традиционным и интегрируется в несвойственные области деятельности.

Обратимся к материалам исследований компании Accenture для подтверждения данной гипотезы. Аналитики отмечают формирование цифровых экосистем, которые являются основой технологического взаимодействия независимо от типа рынка и вида экономического субъекта. Такие экосистемы характеризуются двумя основными параметрами [1]:

— создаются не внутри информационно-коммуникационной отрасли, а по «меридианам», поперек индустрий и сфер;

— создателями цифровых экосистем часто выступают нетехнологические компании.

Таким образом, в системе управления взаимоотношениями с клиентами центральное место занимает опыт пользователя, на основе которого выделяются базовые потребности, и формируется минимальный целесообразный, жизнеспособный продукт.

Такой подход позволяет протестировать правильное понимание желаний клиента и их вариативность в зависимости от общеэкономических условий. Минимальный продукт обеспечивает формирование полноценного продукта при оптимальных затратах, что важно не только для компании, но и для клиента с точки зрения цены и качества. Базовый продукт способствует реализации клиентоориентированной стратегии современной компании на основе интеграции с продуктовой стратегией, формируя надежные позиции в конкурентной среде.

Эксперты видят в этом новую парадигму «Экономика всех нас» (We Economy) — цифровые платформы стирают традиционные границы отраслей и способствуют формированию совершенно новых экосистем. [1]

На рисунке 1 представлены характеристики указанной парадигмы, данные специалистами Accenture.

«Интернет меня» (Internet of Me) отражает процессы непрерывного подключения к глобальной сети разнообразных предметов и вещей, которыми пользуется человек в повседневной жизни. Персонализация клиентского опыта становится фундаментом взаимодействия с ними и разработки интегрированных приложений.

«Экономика результата» (Outcome Economy) — продажа не продуктов, услуг и сервисов, а результатов (часто в форме информации).



Рис. 1. Цифровая экосистема [1]

«(P) эволюция платформ» (Platform (R) evolution) — платформы обеспечивают связь экономических субъектов, объединяя социальные сети, гаджеты, аналитику, облачные платформы, интернет вещей. Для банковской сферы это означает ежедневное присутствие банка в жизни человека, everyday banking, в форме планирования доходов и расходов, управления платежами.

«Интеллектуальное предприятие» (Intelligent Enterprise) — используя искусственный интеллект и когнитивные возможности современного программного обеспечения, компании будут строить «умный» бизнес.

«Новый взгляд на трудовые ресурсы» (Workforce Reimagined) — взаимообучение людей и машин, стремление людей создать «лучшую версию самих себя».

Проанализируем состояние сферы виртуальной торговли по результатам исследований J’son & Partners Consulting. Рынок интернет-торговли России по итогам 2014 года составил 683 млрд. руб. Средний рост рынка в 2009–2014 гг. был равен 42,5%, в 2014–2018 гг. данный показатель ожидается на уровне 7% в год. [2]

Эксперты J’son & Partners Consulting прогнозируют снижение объемов рынка в 2015 году на 5% в связи с тяжелой макроэкономической ситуацией. Затем ожидается небольшое восстановление к 2016 году и рост рынка более чем на 20% к 2017 году. [2]

По оценке J’son & Partners Consulting, основным средством оплаты заказов в интернет-торговле остаются наличные (65%). В первой половине 2014 года по сравнению с аналогичным периодом 2013 года произошел резкий по-

ворот в потребительских предпочтениях, который увеличил долю электронных платежей в 2 раза — до 25%. По мнению многих участников рынка интернет-торговли, в 2015 году сохранится тенденция к росту онлайн-гипермаркетов, предоставляющих смешанный ассортимент товаров. Прогнозируется дальнейшее развитие мобильных приложений игроками рынка интернет-торговли. [2]

Для целей нашей статьи изучим такой сегмент рынка интернет-торговли как B2B. Здесь характерен быстрый рост в связи с переходом участников рынка на открытые онлайн-платформы. В докладе компании Frost & Sullivan «Будущее онлайн-торговли в сегменте B2B» (Future of B2B Online Retailing) отмечается, что к 2020 году по своему объему рынок онлайн-торговли B2B будет в два раза больше рынка онлайн-торговли в сегменте B2C. Причем бизнес-модель «один для многих» будет постепенно заменяться на «многие для многих». [3] То есть виртуальные платформы будут «общими», легко интегрируемыми в бизнес-процессы компаний, с использованием приложений разных разработчиков.

Так, лидер онлайн-торговли Alibaba начал реализацию проекта по модели B2B для обеспечения Китая более дешевыми импортными товарами, что связано с ростом среднего класса в данной стране. Оптовый сайт 1688.com, основанный для облегчения внутренней торговли, становится глобальным и превратится в крупнейший мировой ресурсный портал. Первоначально работа будет вестись с поставщиками Испании, Италии, Южной Кореи, Португалии. [4]

Покупатели и продавцы смогут общаться напрямую благодаря платформе. В некотором смысле 1688.com будет обратной стороной Alibaba.com. [4] В конечном итоге снижение трансграничных издержек является первоочередной задачей для всех участников мировой торговли.

Таким образом, наблюдается трансформация сложившейся экосистемы в формат O2O (online-to-offline) — сервисы, связывающие онлайн с оффлайном, виртуальную и реальную торговлю. Например, Alibaba являясь важнейшим участником онлайн-коммерции, собирается постепенно выходить в оффлайн. Вместе с дочерней финансовой компанией Ant Financial, лидер мировой торговли инвестировал около одного миллиарда долларов в платформу Koubei, которая фактически является хабом для O2O, развивая на китайском рынке услуг заказ и оплату с помощью смартфонов. [5]

Доступ к Koubei обеспечивается с помощью мобильного кошелька Alipay Wallet (разработка Ant Financial) и мобильного приложения Taobao (разработка Alibaba). Таким образом, владельцы мобильных гаджетов смогут искать и покупать разнообразный спектр услуг: ремонт автомобиля, билеты, заказ еды, медуслуги. Местные торговые компании смогут внедрять решения для мобильных платежей и осуществлять маркетинговые коммуникации. [5]

Как уже отмечалось выше, важнейшим трендом цифровой экосистемы является Интернет вещей (IoT). Данная концепция была разработана в Массачусетском технологическом институте и по определению Cisco IBSG (Internet Business Solutions Group) «Интернет вещей — всего лишь момент времени, когда количество «вещей» или материальных объектов, подключенных к Интернету, превысило число людей, пользующихся всемирной паутиной». [6] В настоящее время количество подключенных к глобальной сети устройств почти в два раза превышает

население планеты, а если учитывать только пользователей интернета, то — более чем в шесть раз. Появились умные дома, автомобили, больницы, энергетические системы. По прогнозам исследовательской компании BI Intelligence, к 2019 году «Интернет вещей» станет крупнейшим в мире рынком по числу электронных устройств, опередив с точки зрения объема рынка смартфонов, персональных компьютеров, планшетов, носимых гаджетов и «умных» автомобилей вместе взятые. [6]

Интернет вещей способствует превращению знания в мудрость (знания, подкрепленные опытом) по экспоненте. Формируется сеть сетей, ядром которой выступает пользовательский опыт. Виртуальная среда становится не просто торговой площадкой, а наполняется объектами пользователей, требующих продаж специфических сервисов и услуг. В настоящее время мы наблюдаем переход от социальных сетей к рыночным онлайн сетям, что подтверждает одновременно и смену парадигмы в сфере платежей.

Рыночная онлайн сеть представляет собой площадку, на которой продавцы и покупатели могут обмениваться денежными переводами между собой. [7] В рыночной сети профиль участника является его идентификатором и позволяет общаться с другими участниками сети, как в Facebook, Twitter, LinkedIn. Можно выделить следующие основные особенности онлайн рыночной сети [7]:

- совмещение основных элементов социальных сетей и торговых площадок;
- использование SaaS-инструментов (софт как услуга) автоматизации бизнес-процессов для выстраивания долгосрочных отношений между продавцом и клиентами;
- предоставление дифференцированной системы рейтинга продавцов.

Назовем важнейшие рыночные сети: HoneyBook, AngelList, Houzz, DotLoop, Joist. Схематично механизм функционирования рыночной онлайн сети представлен на рис. 2.

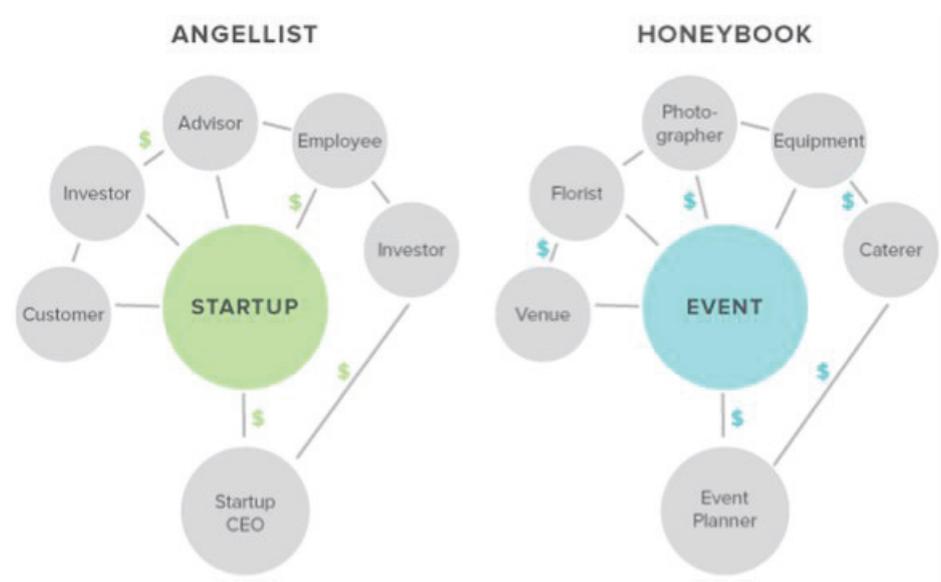


Рис. 2. Примеры взаимодействия участников рыночных онлайн сетей по взаимным платежам [7]

Профессионалы могут объединиться в команды, чтобы обслужить одного клиента, обмениваться деловыми предложениями и осуществлять денежные переводы (все платят всем). Такие платформы выступают гибридом социальной сети и торговой площадки. Уровень сервиса по скорости и качеству возрастает в геометрической прогрессии, расширяются границы сервисов за счет доступности услуг различных специалистов.

Эксперты обращают внимание на следующие принципы успешной рыночной сети [7]:

- рыночная онлайн сеть предоставляет сложные услуги;
- объединяет высококлассных профессионалов;
- на основе SaaS-решения сотрудничество возникает вокруг проекта;
- формируются долгосрочные партнерские отношения;
- свободный доступ для оставляющих отзывы и рекомендации;
- высокая скорость расчетов;
- высокий уровень удовлетворенности клиентов.

Такие платформы выступают гибридом социальной сети и торговой площадки. Уровень сервиса по скорости и качеству возрастает в геометрической прогрессии, расширяются границы сервисов за счет доступности услуг различных специалистов.

Вернемся к финансовым сервисам и их трансформации в условиях формирования новой цифровой экосистемы. Компания SANTANDER INNO VENTURES сформулировала новую концепцию развития финансовых технологий (финтеха): «сотрудничество с банками с целью совершенствования ключевых процессов и инфраструктуры банкинга». [8]

По мнению представителей отрасли, финансовотехнологические компании имеют две исключительные черты [8]:

1. эффективность использования данных;
2. беспроцедурный (frictionless) клиентский опыт, когда клиенту нет необходимости заниматься сопутствующими процедурами приобретения банковского продукта или сервиса.

Пока сами сервисы представлены электронными кошельками и P2P-кредитованием. Поэтому нужна серьезная совместная работа с банками по реформатированию инфраструктуры банкинга.

По мнению крупнейшего эксперта в области финансовых технологий Питера Вана, сравнение нового и предыдущего этапа развития указанных технологий можно представить следующим образом (см. табл. 1):

Аналитики определяют современный этап развития финансовых технологий (финтех 2.0) «как сотрудничество, совместную деятельность банков и финтех компаний, в ходе которой они дополняют друг друга в областях, где у них есть проблемы — эффективное использование данных, бренд, сети, техническая и законодательная основы». [8] Такой формат технологий коренным образом изменит инфраструктуру и фундаментальные процессы индустрии финансовых сервисов. Ориентиром является опять-таки экосистема Интернет вещей (IoT).

Эксперты приводят примеры ее применения [8]:

1. Преобразование банковского продукта по торговому финансированию — Интернет вещей обеспечит постоянный мониторинг состояния объекта (GPS-модули движения товара в обороте с обременением), упразднение бумажной работы и постоянных визуальных проверок. Онлайн информация служит триггером для действий согласно контракту, а также формирует базу данных для надлежащего андеррайтинга.

2. В лизинговых операциях цифровые технологии позволяют без «физических» затрат получать онлайн информацию о времени эксплуатации, необходимости ремонта, текущей стоимости активов. Аналогично — по объектам ипотеки, в том числе контроль воздействия внешней среды и, соответственно, определение текущей стоимости и условий страхования.

Формируется клиентская экосистема, представленная иной философией риск-менеджмента и понимания нужд клиента, обеспечивающая автоматические выплаты и снятие обременений.

Кроме того, Интернет вещей сопряжен и с интеллектуальным анализом данных: доступ к данным через офисы продаж обеспечит формирование релевантных скоринговых моделей при кредитовании малого и среднего бизнеса; сопоставление доходных и расходных профилей клиентов позволит банку предоставлять эффективные финансовые консультации клиентам; поведенческое профилирование поможет выявлять мошенников.

Таблица 1. Сравнение этапов развития финансовых технологий [8]

Финтех 1.0	Финтех 2.0
Продукты	Процессы
Тактика	Стратегия
Улучшение существующего	Создание нового
Борьба за эффективность	Создание ценности
На краю	Ключевая инфраструктура
Ключевые показатели деятельности	Ключевые показатели мощности
Вертикальное сотрудничество	Горизонтальное сотрудничество
Конкуренция	Совместная деятельность
Прототипы	Готовые продукты
Транзакции	Новый бизнес

По данным International Data Corporation, рынок Интернета вещей будет расти на 16,9% в год и достигнет объема в 1,7 трлн. долларов через пять лет. В 2014 г. году объем рынка устройств, которые взаимодействуют между собой по IP соединениям без вмешательства человека, составил 656 млн. долларов.

Таким образом, только интеграция банков и ритейлеров на единой платформе будет способствовать формированию ценного потребительского опыта, в том числе платежного опыта. Банковская инфраструктура должна поддерживать все вещи, которыми хотят обладать клиенты. Поэтому необходимо на постоянной основе совершенствовать платежные возможности, расширять бесплатные сервисы, снижать расходы клиентов и гарантировать безопасность.

Глобальный опрос, проведенный поставщиком платежных решений АСИ и аналитической компанией Ovum, показал, что большинство банков и торговых компаний в мире инвестируют и продолжают в ближайшие два года инвестировать в новые платежные технологии и инфра-

структуру. [9] Достаточно привести тот факт, что более четверти онлайн платежей совершается помощью мобильных устройств. Интернет вещей сильно повлиял на уровни интеграции — в частности, на смену смартфонам и планшетам постепенно приходят носимые устройства (умные часы, браслеты, цифровые тату). Банковский функционал приложений для таких устройств постоянно расширяется, хотя пользователи пока не уверены в безопасности личных данных. Вместе с тем, данный вид платежных технологий будет постоянно развиваться, что определяется удобством, решением и отслеживанием выполнения многих задач одновременно. Фактически формируется новый канал обслуживания клиентов.

В завершении хотелось бы подчеркнуть, что формирование цифровой экосистемы, ядром которой выступает платежно-торговая экосистема, отражает движение технологий в направлении «открытости и простоты». В свою очередь это является фундаментом построения пользовательского опыта и его использования для максимального удовлетворения потребностей клиентов.

Литература:

1. Accenture: мы на пороге радикального изменения границ рынков и экономики принципиально новых экосистем // <http://rebanking.ru/accenture-myi-na-poroge-radikalnogo-izmeneniya-granits-ryinkov-i-ekonomiki-printsipialno-novyih-ekosistem/>
2. Обзор Российского рынка интернет-торговли, 2014 г. // http://json.tv/ict_telecom_analytics_view/obzor-rossiyskogo-rynka-internet-torgovli-2014-g-20150202063902
3. Frost & Sullivan: объем мирового рынка электронной коммерции B2B через пять лет достигнет 6,7 триллиона долларов // <http://www.osp.ru/news/2015/0427/13028453/>
4. Онлайнновые B2B-платформы растут во всем мире <http://rebanking.ru/onlaynovyie-v2v-platformyi-rastut-vo-vsem-mire/>
5. Alibaba и Ant Financial инвестируют миллиард в O2O-проекты // <http://rebanking.ru/alibaba-i-ant-financial-investiruyut-milliard-v-o2o-proektyi/>
6. Интернет вещей Internet of Things (IoT) // [http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Интернет_вещей_Internet_of_Things_\(IoT\)](http://www.tadviser.ru/index.php/Статья:Интернет_вещей_Internet_of_Things_(IoT))
7. От социальных сетей к рыночным онлайн сетям <http://rebanking.ru/ot-sotsialnyih-setey-k-ryinochnyim-online-setyam/>
8. Финтех 2.0: перестройка банковских процессов // <http://rebanking.ru/finteh-2-0-perestroyka-bankovskih-protsessov/>
9. Большинство банков инвестирует в новые платежные технологии <http://rebanking.ru/bolshinstvo-bankov-investiruet-v-novyie-platezhnyie-tehnologii/>

Профилирование цифрового клиента: новые форматы интеллектуального анализа данных

Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент;
Полтавская Юлия Юрьевна, магистрант
Донской государственный технический университет (г. Ростов-на-Дону)

Сегодня применение технологий интеллектуального анализа данных становится все более популярным и актуальным. Подтверждением является ряд факторов, в том числе накопление больших объемов информации, ужесточение конкурентной борьбы, увеличение количества случаев мошенничества. Развитие циф-

ровых технологий и широкое применение цифровых каналов привели к новому формату интеллектуального анализа данных, который выражается через концепцию сегментации клиентской аудитории «Bring Your Own Profile» (BYOP), что можно перевести как «Принеси свой профиль», определяющую новые клиентские сегменты по уровню их цифровой вовлеченности.

Ключевые слова: Big Data, Data Mining, профилирование, профиль, сегментация клиентов, Bring Your Own Device (BYOD), Bring Your Own Profile (BYOP), цифровой клиент.

Сущность и значение интеллектуального анализа данных для экономического прогнозирования. Сегодня интеллектуальный анализ данных (Data Mining) уже перешел в категорию массовых, широко применяемых технологий. Интеллектуальный анализ данных предназначен для выявления в накопленных данных ранее неизвестных взаимосвязей и особенно важен для обеспечения конкурентоспособности банка.

Data Mining, согласно определению Григория Пиатецкого-Шапиро, являющегося одним из основателей этого направления, представляет собой процесс обнаружения в сырых данных ранее неизвестных, нетривиальных, практически полезных и доступных интерпретации знаний, необходимых для принятия решений в различных сферах человеческой деятельности. Очень часто с Data Mining встречаются слова «обнаружение знаний в базах данных» и «интеллектуальный анализ данных», которые можно считать синонимами Data Mining [1].

В отчете Ассоциации американских банкиров (ABA) отмечается, что 45 из 100 крупнейших банков США уже внедрили у себя системы интеллектуального анализа данных, и еще около 50 банков запустили пилотные проекты или планируют это сделать в ближайшее время.

Как отмечает IT Сайт информационных технологий, в банковском деле достижения технологии Data Mining используются для решения следующих распространенных задач [2]:

1. Анализ кредитного риска — оценка кредитоспособности заемщика на основе анализа накопленной информации, то есть кредитной истории «прошлых» клиентов. С помощью инструментов Data Mining банк может получить «профили» добросовестных и неблагонадежных заемщиков.

2. Привлечение новых клиентов — банк может найти «профиль» наиболее выгодных клиентов и далее акцентировать свою маркетинговую политику на привлечении клиентов, соответствующих найденному «профилю».

3. Прогнозирование изменений клиентской базы — удержание наиболее прибыльных клиентов, планирование акций по удержанию потенциально прибыльных клиентов. На основе «профиля» наиболее выгодных клиентов инструменты Data Mining создают модель ценности клиентов, отражающей общие черты важных клиентов, которыми они обладали несколько лет назад. Затем выявляются клиенты банка, имеющие эти черты сегодня, и уже на них банк ориентирует специальные программы удержания клиентов.

4. Обнаружение совокупностей приобретаемых клиентами услуг — технология Data Mining позволяет строить различные модели классификации на основе исторических данных. Так, анализируя все факты приобретения банковских услуг и продуктов, можно определить их устойчивые совокупности с целью увеличения прибыли за счет организации кросс-продаж.

5. Прогнозирование остатка на счетах клиентов — исходной информацией для прогнозирования остатка на счете клиента являются данные о ежедневных остатках на этом счете за определенный промежуток времени, а также информация о динамике изменения остатков на других счетах за тот же период. Результаты прогнозирования могут использоваться для оценки ликвидности банка и управления его активами.

6. Управление портфелем ценных бумаг — с помощью технологии Data Mining можно спрогнозировать тренд показателей, характеризующих ценные бумаги (будущее движение цены — рост, падение, флэт) и его силу (сильный, умеренный, слабый).

7. Выявление случаев мошенничества с кредитными карточками — в борьбе с мошенничеством технология Data Mining использует стереотипы подозрительных операций, созданные в результате анализа огромного количества транзакций — как законных, так и неправомερных. Исследуется не только отдельно взятая операция, но и совокупность последовательных во времени транзакций. Использование технологии Data Mining позволяет сократить число нарушений на 20–30%.

8. Оценка прибыльности инвестиционных проектов — Data Mining позволяет оценить инвестиционные проекты и идеи по развитию бизнеса, риски различных бизнес-планов и их прибыльность. При ведении инвестиционной деятельности банк прибегает к услугам экспертов по инвестициям, однако далеко не всегда оценки экспертов являются объективными. Кроме того, возможности человека ограничены, и даже самый профессиональный аналитик не в состоянии обработать очень большой объем информации. В этом случае на помощь приходят инструменты Data Mining, предлагая аналитику свое видение проблемы. Тем самым создается разумный баланс между человеческим и искусственным интеллектом, за счет чего повышается эффективность принимаемого решения.

9. Оценка интенсивности конкуренции и ближайших конкурентов — обнаружение групп банков со схожими характеристиками, выявлении стратегических позиций банков-конкурентов, представлении общей структуры

банковской среды в разрезе образовавшихся групп конкуренции.

10. Профилирование наилучших достижений — выявление основных характеристик наиболее успешных регионов, филиалов и т.п.

11. Повышение качества архивной финансовой информации — средства Data Mining в процессе анализа данных способны выявить скрытые закономерности в архивных финансовых документах. Эти закономерности в виде правил можно в дальнейшем использовать при построении различных моделей прогнозирования, а также в системах поддержки принятия решений.

12. Верификация данных по курсам валют — инструменты Data Mining позволяют строить прогнозы о значении того или иного показателя. Слишком сильные отклонения поступающих данных от прогнозной величины рассматриваются как возможные ошибки. Таким образом, практически полностью исключается возможность возникновения проблем из-за случайных ошибок операторов или сбоев техники.

Согласно М. С. Сафонову, Е. С. Пастухову «Проблемы организации финансово-аналитической службы в коммерческом банке», в зависимости от типа исходной информации и используемых методов извлечения из нее знаний, различают *текстовый, аналитический и визуальный Data Mining* [3].

Текстовый Data Mining обеспечивает по большой совокупности текстов заданной предметной области построение смысловой модели их общего содержания, автоматически устанавливая устойчивые ассоциативные связи между ключевыми понятиями, что помогает сформировать на этой основе базу знаний, с помощью которой осуществляются смысловые поисковые запросы, формируются рефераты любой степени детализации и многое другое из того, что необходимо при углубленном анализе внешней среды и так или иначе приходится делать «вручную».

Аналитический Data Mining позволяет строить по масштабам исходной информации методом адаптивного обучения на исторических данных, модели распознавания, классификации и кластеризации, которые затем можно использовать при анализе и прогнозировании внешней среды.

Визуальный Data Mining не только автоматически строит вышеупомянутые аналитические модели, но и дает возможность использовать «глазной анализатор» аналитика-эксперта, которому предоставляется возможность увидеть огромные массивы исходных и преобразованных данных в различных формах многомерного представления с использованием кодирования цветом, формой, а также динамикой, благодаря развитым средствам визуализации и анимации.

Наглядным примером визуального Data Mining являются самоорганизующиеся карты признаков Кохонена, которые позволяют переводить (с помощью специального алгоритма кластеризации) стандартное табличное пред-

ставление многомерных объектов (например, банков) в наглядную форму атласа двухмерных карт (карту кластеров и карт признаков). Сохраняя на картах топологию и распределение банков, которые они имели в исходном многомерном пространстве признаков, карты позволяют обнаружить принципиально новую информацию:

- о структуре банковской среды, количеству и размеру образовавшихся в результате кластеризации групп банков со схожими характеристиками (групп конкуренции),
- о принципиально важных локальных свойствах отдельных групп банков или банков внутри группы,
- об изменении стратегических позиций банков за определенный период времени,
- о непосредственных конкурентах для каждого выбранного для исследования банка.

Профилирование как интеллектуальный инструмент оптимизации взаимоотношений с клиентами.

В центре внимания последнее время находится именно клиент, что связано с все большей глобализацией рынков и усиливающейся конкуренцией. Только знание того, что будет необходимо клиентам и поддержание их удовлетворенности позволяет выжить в таких условиях. Максимизация отдачи от клиентов особенно необходима для увеличения прибыльности организации в целом, а для точного прогнозирования потребностей и более эффективного и прибыльного взаимодействия с клиентами необходим набор аналитических инструментов, обеспечивающих глубокий и всесторонний анализ данных — профилирование [4].

Под профилированием понимается использование данных для описания профиля группы существующих или потенциальных клиентов. Оно может осуществляться на основе как всей базы данных, так и отдельных ее разделов. Отдельные разделы принято называть сегментами. Как правило, это взаимоисключающие сегменты, то есть каждый объект, информация о котором занесена в базу данных, может принадлежать не более чем к одному сегменту [5].

Сделав прогностическую аналитику частью взаимоотношений с клиентами, появляется возможность извлечь ценную информацию из каждого взаимодействия. Построение прогностических профилей по каждому сегменту позволит лучше узнать клиентов, а внедрение полученной информации обеспечит улучшение стратегии взаимоотношений с клиентами и максимизацию отдачи от клиентской базы. На рисунке 1. представлена максимизация отдачи от клиентов за счет прогнозирования интересов клиентов [4].

В основе методологии профилирования лежат алгоритмы сопоставления портрета клиента с типовыми пакетами продуктов. Основное назначение данного интеллектуального инструмента: обеспечить системную работу процессов по продаже продуктов существующим клиентам; улучшать продукты, основываясь на анализе автоматически созданных и реальных профилей клиентов.



Рис. 1. Архитектура аналитической системы максимизации отдачи от клиентов [4]

Портрет, или профиль, клиента является главным инструментом для получения прибыли компании, с него начинается любая маркетинговая деятельность компании. Маркетинговая деятельность подразумевает под портретом, или профилем клиента целевую аудиторию, которую может заинтересовать продукт компании [6].

Компания, ориентированная на клиента, в первую очередь должна понимать потребности своих клиентов в разрезе своих бизнес-задач, то есть в компании должен существовать портрет «идеального» клиента, целевое состояние клиента, в котором он использует все или большинство продуктов компании для него предназначенных. В компании должно быть ровно столько портретов «идеального» клиента, сколько у нее целевых рынков, так как большинство рынков сбыта и продуктов являются сегментированными.

Не обладая знаниями о структуре клиентской базы и ее потребностях невозможно определить портрет «идеального» клиента и, следовательно, построить стратегию развития отдельно взятого клиента. Решением является принятая в компании сегментация клиентов. Можно выделить два типа параметров сегментации [7]:

1. 1.Параметры, определяющие клиента «от рождения»;
2. Параметры, характеризующие клиента в процессе работы с компанией.

При составлении профиля клиента, необходимо ответить на ряд следующих вопросов: где живет клиент; сколько ему лет; какое у него образование; семейный статус; чем он занимается; какие у него; какие у него проблемы; как данный продукт может помочь решить эти проблемы; какую сумму в месяц клиент тратит на покупки; как

клиент принимает решение о покупке; каков его уровень знаний о продукте; сколько готов заплатить за продукт; какие страхи у клиента в связи с приобретением продукта.

Более точный портрет позволяет уменьшить целевую аудиторию клиентов. Чтобы искусственно не заузить возможные рамки, рекомендовано использовать два-три типичных портрета клиентов, что поможет обратиться к целевой аудитории и описать возможности, преимущества и выгоды коммерческого предложения на языке клиента. Понятная аргументация предложения, удобная форма подачи в нужном месте, в нужное время поможет избежать бездумных трат на общую рекламу для всех потребительских групп [6].

Основой любой предпринимательской деятельности является профилирование, создание портрета клиента, так как, не зная своего клиента, невозможно предложить качественный продукт, а также надеяться на высокую прибыль и успех всего предприятия.

Цифровой клиент: основа современной концепции профилирования клиентов. В связи с современными тенденциями усиления роли девайсов появляется необходимо определить новые сегменты клиентов на основе их «цифровой вовлеченности». В настоящее время почти все люди используют мобильные устройства и социальные сети, и чем они различаются, так это уровнем «продвинутой» в том, как они применяют устройства и насколько они готовы делиться личными данными в различных ситуациях.

По данным отчета Deutsche Bank, мобильный клиент в три раза чаще обращается в банк, чем пользователь онлайн и в 20 раз чаще, чем посетитель отделений [8].

В соответствии с исследованиями Wharton School, для того, чтобы охарактеризовать цифрового клиента нужно определить его местоположение в двух измерениях: «продвинутость» в применении цифровых устройств и готовность делиться своими персональными данными (доверие).

В результате было выделено шесть клиентских групп с условными названиями, которые представлены на рисунке 2.

Рассмотрим более подробно каждую клиентскую группу [9]:

1. Аналоговые пользователи — неспособны и/или не желают использовать цифровые технологии. Группа может включать и бывших «цифровых пользователей», которые по тем или иным причинам решили больше не применять цифровые технологии. В лучшем случае, они будут пользоваться очень простыми в применении точками продаж (киоски) или веб-решениями, прежде чем перейдут к рассмотрению мобильных каналов или социальных сетей.

2. Подражатели — начинающие пользователи мобильных технологий и социальных сетей, которые хотят быстрее стать опытными пользователями. Источник пополнения этой группы — подражание опытным пользователям.

3. Основная группа — желающие пользоваться большинством существующих цифровых решений, которые кажутся им целесообразными в ближайшем будущем. Данная группа представляет собой основную группу клиентов, которая находится в середине клиентской аудитории, готовую принимать то поведение, которые выгодно им и другим. Необходимо показать им ценность услуги, чтобы быстро превратить данную группу в лояльных пользователей. И наоборот, если ценность предложения становится меньше (по сравнению с конкурентами), то банк может потерять их.

4. Параноики — опасливые пользователи, которые очень заботятся о защите своих данных, они должны быть убеждены, что существует ценность в обмене данными. Параноики представляют собой опасную группу, так как

в случае, если их данные будут скомпрометированы или использованы недолжным образом, у банка могут быть проблемы.

5. Хамелеоны — это «продвинутые» пользователи, которые меняют свое цифровое поведение и делятся данными в зависимости от каждой ситуации и личных интересов. Они избирательно используют свои данные в случае, если понимают, что возможная выгода не соответствует их ожиданиям или есть сомнения в надежности поставщика. Хамелеоны имеют собственное мнение о политике безопасности каждого бренда и в каждом случае доверяют им только те данные, которые считают нужными. Для привлечения этой группы требуется чрезвычайно ценное предложение или ясная политика безопасности, сопровождаемые взаимоотношениями высокой степени персонализации.

6. Цифровые кочевники — пользователи в этом сегменте заводят свои цифровые профайлы везде, где они бывают. Они готовы предоставлять свои данные всем, кто пообещает им выгоду в будущем. Цифровые кочевники ожидают, что компания не просто получит их данные, но будет использовать их для создания уникального пользовательского опыта или серьезных преимуществ для них или других пользователей им подобным.

Выделяют два драйвера, которые вносят ключевые изменения в концепцию привлечения клиентов [8]:

1. Новые технологии. Появляющиеся «цифровые» решения, в силу простоты и удобства их использования, обуславливают растущее число «постоянно подключенных» пользователей. Более того, данные исследования 2015 TSYS Consumer Payments Study показали, что для совокупности потребителей в возрасте до 55 лет не существует статистических отличий в применении цифровых устройств.

2. Big Data (большие данные). Несмотря на то, что финансовые компании и так ведут сбор клиентской информации, существует целесообразность в дополнении «внутренних» данных открытыми «внешними» источниками — история посещения вебсайтов, информация и действия в социальных сетях. Правильное и надлежащее ис-

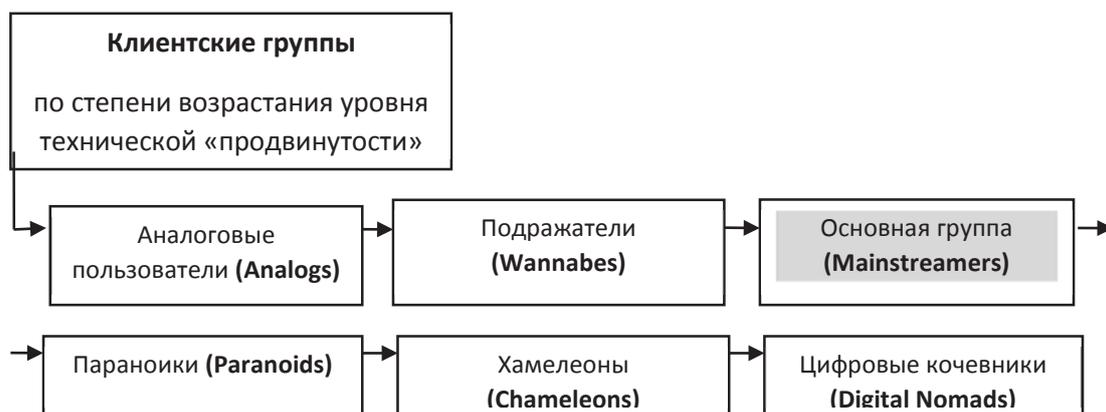


Рис. 2. Клиентские группы по степени возрастания уровня технической «продвинутости»

пользование больших данных позволит повысить уровень продаж и лояльности клиентов. По результатам исследования Capgemini Consulting, 60% финансовых компаний Северной Америки рассматривают аналитику больших данных как серьезное конкурентное преимущество.

Таким образом, растущая численность пользователей цифровых технологий, причем вне зависимости от их социально-демографических характеристик, постоянное присутствие в сети, расширяющееся использование социальных сетей создают новые источники продаж и привлечения клиентов, которые в недалеком будущем должны стать более приоритетными, чем традиционные. Для сегментации подобной клиентской базы применение социально-демографических факторов нецелесообразно. Напротив, разделение клиентов по характеристикам цифровой «вовлеченности» позволяет расширить персонализированное продуктовое предложение наряду с оценкой риска такого расширения [8].

Цифровая сегментация и появление профилей нового формата нашли также свое отражение в концепциях BYOD и BYOP, которые представляют физические действия пользователей и, соответственно, влияют на портрет клиента как потребителя виртуальных услуг.

Концепция BYOD: расширение возможностей сотрудников. Новые технологии и новые типы устройств приносят больше способов доступа к данным. Все это делает сдвиг в сторону концепции Bring Your Own Device (BYOD), которая предполагает возможность использования сотрудниками компании собственных мобильных устройств в рабочем процессе. Сегодня эта новая тенденция на рабочем месте, которая вскоре будет правилом, а не исключением. BYOD набирает все большую популярность в США и активно обсуждается в Европе и России [10].

Концепция BYOD включает в себя все, чем сотрудник пользуется и базируется на трех составляющих, представленных на рисунке 3.

Правильная реализация BYOD может значительно повысить производительность и доход компании, но нужно позаботиться об организации безопасности и центра поддержки пользователей. С точки зрения безопасности, ИТ-служба должна иметь четкую политику в отношении технологии BYOD, которая устанавливает правила использования и подключения устройств: список моделей, версий программного обеспечения, наличия антивируса с ограничением правил доступа.

С BYOD контроль должен осуществляться за беспроводными устройствами, а не только за ИТ-инфраструктурой с позиции контроллера беспроводной сети или файервола на входе в сеть [10].

Концепция BYOD объединяет частную жизнь с работой, так как сотрудники общаются в профессиональных сетях Facebook, В Контакте и других, делясь или публикуя новости компании и интересные тенденции рынка. Сегодня с ростом количества BYOD устройств, пользователи хотят получить и новые, качественные сервисы — приложения, которые будут удобны для работы, и иметь не менее удобные функции и производительность, что и приложения, используемые в офисе на стационарном компьютере.

Интегрированные решения в рамках концепции использования собственных устройств позволяют продуктивно работать на персональных устройствах без ущерба для безопасности. Ключевой экономический эффект заключается все же не в самих мобильных устройствах, а в возможности сотрудников работать удаленно, вне зависимости от места и времени. Основной же фактор успешного проекта — способность организации слушать и слышать собственных сотрудников.

Концепция BYOP: новый формат интеллектуального анализа данных. Радикальное изменение подхода к сегментации клиентской базы с использованием современной концепции «Bring Your Own Profile» (BYOP), что можно перевести как «Принеси свой собственный

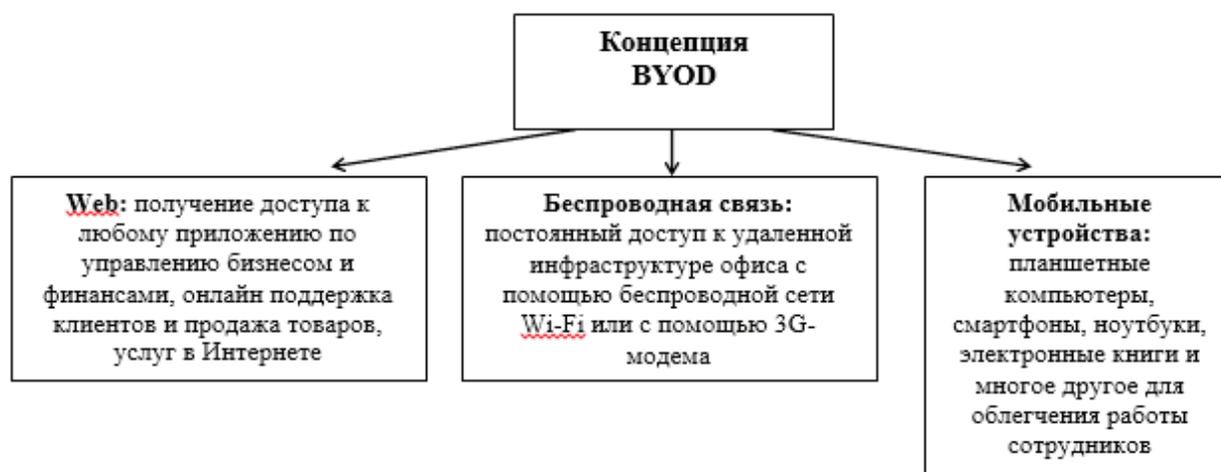


Рис. 3. Составляющие концепции BYOD

профиль» и трактовать по аналогии с BYOD (Bring Your Own Device), позволит достичь наибольших преимуществ в борьбе за клиентов. Концепция основана на понимании уровня технической «продвинутости» клиента и на степени его доверия, когда речь идет о предоставлении персональной информации, с целью подготовки адресных продуктовых предложений.

Концепция BYOP впервые была предложена Wharton School of Business для описания того, как пользователь цифровых технологий формирует свой личный профайл и модель поведения в зависимости от той или иной ситуации или потребности [9].

С помощью концепции BYOP компании получают возможность углубить взаимоотношения с клиентами, более полную информацию о клиенте, могут более эффективно сегментировать клиентскую базу, персонализировать клиентские коммуникации и обеспечивать клиентов релевантными продуктовыми предложениями, которые с большей долей вероятности будут восприняты, что повысит прибыльность компании.

Банковский сектор, больше чем любые другие сферы экономики, подвержен изменениям по мере развития цифровых технологий. Эти изменения вызваны не столько появляющимися технологическими решениями, сколько новым клиентским опытом банкинга с использованием различных каналов обслуживания. Концепция BYOP открывает новые перспективы для финансовых компаний, которые имеют возможность интерпретировать клиентские данные различных каналов и имеют ясное понимание взаимоотношений с клиентами. Им необходимо принимать стратегические решения по ориентации и специализации клиентских предложений, что обеспечит улучшение показателей привлечения и клиентской вовлеченности [9].

По мнению экспертов сайта Re банкинг, банки могут повысить свои шансы на успешное использование сегментации BYOP, следуя рекомендациям [8]:

1. Использовать реальную деятельность и предпочтения клиентов при сегментации. Сегментацию базы клиентов нужно провести по трем факторам: уровень доверия, уровень технической «продвинутости» и широта/глубина взаимоотношений с банком. Основная цель этого — более глубокая персонализация предложений клиентам. Здесь также может быть использована веб-аналитика, например, для контекстных предложений.

Наряду с этим, финансовые компании должны предпринимать действия по повышению уровня технической «продвинутости» клиентских групп, где этот уровень не высок, например, побуждать более низкими тарифами осуществлять присущие им операции, используя цифровые каналы.

2. Создать клиентам возможности банкинга с использованием всевозможных цифровых каналов. Как показали исследования Synergistics 2014, более 67% респондентов ответили, что при использовании цифровых каналов банковского самообслуживания они чувствуют себя ком-

фортно. Внедрение BYOP создает возможности для дальнейшего развития этого клиентского опыта.

В этих целях банки должны предоставить клиенту возможности банкинга по широкому спектру каналов — телефон, агенты, интернет, мобильные приложения и социальные сети. Это позволит охватить все группы клиентов — от «недоверчивых» до аккаунтов в социальных сетях. Кроме того, существует целесообразность интеграции каналов, как например, банк Barclays, которые оснастил свои отделения iPadами. Это позволяет повышать уровень «продвинутости» клиентов и побуждать мигрировать из отделений в цифровые каналы. Отдельно следует сказать о необходимости сбора, централизации и анализа информации об использовании клиентами каналов обслуживания. Эти данные необходимы для поддержания процесса динамической сегментации.

3. Войти в доверие клиентов, дорожить этим. Как было сказано, сегментация BYOP позволяет персонализировать клиентское предложение, а «правильное» предложение в «правильное» время вызывает доверие цифровых клиентов. Единственный путь его повышения — предоставление реальной ощутимой ценности в обмен на персональные данные клиента. Для банка совершенно необходимо основывать продуктовые предложения на параметрах, присущих только данной клиентской группе, в обратном случае, банк рискует потерять доверие клиента и снизить его мотивацию для дальнейшего взаимодействия.

4. Внедрение BYOP. Многоэтапный и комплексный процесс, включающий как перестройку внутренних процессов банка, так и новую организацию взаимодействия с клиентами.

Применяя концепцию BYOP в отношениях с клиентами, финансовые компании должны способствовать повышению уровня «продвинутости» и доверия клиентов. Первое требует от поставщиков сервиса и приложений добиваться того, чтобы их продукты становились все более легкими в применении. Повышение же уровня доверия должно достигаться созданием для клиента реальной ценности сервиса в обмен на его данные.

Заключение. Развитие цифровых технологий, широкое применение цифровых каналов и растущая численность пользователей цифровых технологий привели к тому, что классические подходы к сегментации клиентской базы больше не отражают современных рыночных реалий. Постоянное присутствие в сети, расширение использования социальных сетей создают новые источники продаж и привлечения клиентов, которые в недалеком будущем должны стать более приоритетными, чем традиционные. Концепция BYOP обуславливает эффективное продуктивное предложение в силу более глубокой персонализации клиентской базы. Разделение клиентов по характеристикам цифровой «вовлеченности» позволяет расширить персонализированное продуктивное предложение наряду с оценкой риска такого расширения.

Литература:

1. Дюк, В. А. Data Mining — интеллектуальный анализ данных. — СПб.: Institute for Informatics and Automation of RAS
2. DATA MINING в банках: перспектива или реальность?. — IT Сайт информационных технологий, — www.infotech.webservis.ru
3. Сафонов, М. С., Пастухов Е. С. «Проблемы организации финансово-аналитической службы в коммерческом банке» // www.bankclub.ru
4. Анализ информации о клиентах. — Прогностические решения // www.predictivesolutions.ru
5. Руд, О. Как узнать своих клиентов. — Marketing Management // www.management-magazine.ru
6. Пятирикова, Ж. В. Портрет потенциального клиента: как его нарисовать. — Тренинговый центр. Дистанционное обучение Пятириковой Жанны // www.dlearning.ru
7. Степанов, Д. Создаем процесс работы с клиентами. Часть 1 «О сегментации». — Портал «Практика CRM» // www.crm-practice.ru
8. Привлечение клиентов: Почему финансовые компании должны применять концепцию BYOP? // <http://rebanking.ru/privlechenie-klientov-pochemu-finansovye-kompanii-dolzhny-primenyat-kontseptsiyu-byop/>
9. Цифровая персона как основа новой сегментации клиентов // <http://rebanking.ru/tsifrovaya-persona-kak-osnova-novoy-segmentatsii-klientov/>
10. BYOD: концепция, технологии и решения. Связь комплект // www.skomplekt.com
11. BYOD риски и преимущества // www.habrahabr.ru

Мотивация труда как приоритетное направление повышения эффективности использования трудовых ресурсов

Савельев Виталий Игоревич, студент;
Курбацкий Александр Васильевич, студент;
Кальметьева Алина Аликовна, студент
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса

Мотивация труда организации — это сложный комплекс направлений в систему менеджмента, именно система мотивации труда способна повлиять на эффективность работы трудового коллектива или же привести предприятие к банкротству.

Ключевые слова: *руководитель, организация, система оплаты труда, нематериальное стимулирование, мотивация, сотрудник.*

На сегодняшний день на предприятиях различных отраслей и сфер деятельности, различающихся между собой численностью персонала и структурой управления существует общая проблема — низкая эффективность использования трудовых ресурсов.

Снижение эффективности в данной сфере приводит к тому, что предприятие недополучает прибыль, снижается уровень продаж и уровень активности в целом, что можно расценивать как риск банкротства в будущем.

Рассматривая эффективность использования трудовых ресурсов, руководству предприятий стоит обратить пристальное внимание на такое понятие как «мотивация труда». Именно в настоящее время, когда темп роста цен на продукты и услуги опережает темп роста заработной платы в среднем по регионам и по стране в целом, руководству стоит задумываться о мотивации своих сотрудников [1].

Как известно, мотивация может быть не только материальной, она может носить различный характер, что достаточно часто более эффективно и приемлемо как для сотрудников, так и для руководства.

Для начала стоит определить, что есть мотивация, как категория повышения эффективности использования трудовых ресурсов.

Мотивация труда — это стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей.

Главные рычаги мотивации — стимулы (например, заработная плата) и мотивы (внутренние установки человека).

Система мотивации на уровне предприятия должна гарантировать:

- занятость всех работников трудом;

- предоставление равных возможностей для профессионального и служебного роста;
- согласованность уровня оплаты с результатами труда;
- создание условий безопасности труда;
- поддержание в коллективе благоприятного психологического климата и др.

В качестве основных методов системы мотивации сотрудников, можно выделить: [2]

- экономические или прямые, к таковым относят оплату труда, в том числе различные премии за показатели труда; оплата дивидендов; оплата обучения и др.;
- экономические или не прямые, например льгота в системе оплате жилья, плата транспортного обслуживания;
- не денежные — повышение привлекательности труда, продвижение по службе, участие в принятии решений на более высоком уровне, повышение квалификации, гибкие рабочие графики выхода на работу и др.

С точки зрения руководящего состава, мотивация представляет собой возможность активировать резервы сотрудников и побудить их к активным действиям.

Зачастую руководители думают, что могут побудить сотрудников с помощью бесед, убеждения и даже с помощью психологического давления, но исходя из практики — все направления ошибочны.

На сотрудников можно воздействовать личным примером и если сотрудник замотивирован моральной или материальной стороной.

Политика в области мотивации и стимулирования сотрудников в большинстве случаев преследует две цели [3]:

- первая цель заключается в выработке у сотрудников желания более эффективно добиваться поставленной цели и решать задачи;
- вторая цель заключается в повышении лояльности, приверженности и «преданности» сотрудника к той или иной организации.

Стоит также отметить, что мотивация сотрудников в первую очередь будет направлена на высококвалифицированных специалистов, которые наиболее мобильны и в силу своей квалификации, знаний, навыков и умений в первую очередь могут сменить место работы, если в организации низкого уровня система мотивации.

Внутренняя ценность рабочих мест определяется различными аналитическими методами классификации (ранжирование, системы тарифов, разрядов, бальные системы), в то время как их рыночная ценность определяется с помощью обзоров рынка труда (исследований заработной платы).

Предлагая сотрудникам низкий уровень заработной платы, руководящий состав рискует потерять квалифицированный персонал, но также повлечет текучесть кадров в целом, что также влечет снижение эффективности использования трудовых ресурсов.

Текучесть кадров — явление, которое опасно тем, что сотрудники, работая недлительный промежуток времени

в организации — не успевают узнать специфику работы, или как только узнают особенности деятельности и начинают работать качественно — вследствие отсутствия мотивации увольняются.

Отсутствие системы мотивации труда в организации не только грозит текучестью кадров, но и ограничивает возможности найма сотрудников в дальнейшем.

Система компенсаций для конкретной организации определяется различными факторами — стратегия развития, состояние внешней среды, организационная культура и традиции и т.д.

Руководящему составу стоит продумать и сформировать компенсационный пакет. Компенсационный пакет — материальное и нематериальное вознаграждение, получаемое сотрудником в качестве компенсации за предоставление организации своего времени, здоровья, результатов деятельности.

Важно, чтобы менеджер по персоналу как можно точнее определил, какие средства наиболее рационально и эффективно будут «работать» в организации. В качестве средств, которые способны привлечь сотрудников, можно выделить некоторые: питание сотрудников по ценам, которые ниже, чем средние по месту нахождения предприятия; оплата проезда или доставка за счет организации; предоставление ссуд; дополнительная оплата отпусков; оплата сотовых телефонов; доплата за использование личного транспорта в служебных целях; возможность использовать спортивный комплекс; предоставление скидок в магазинах; предоставление отдыха детям сотрудников со скидками или бесплатно и так далее.

Структура системы компенсационного пакета может характеризоваться следующими показателями [4]:

- средний возраст сотрудников;
- средний показатель выслуги лет;
- соотношение мужского и женского персонала;
- коэффициент штатного персонала.

В некоторых организациях предоставляется доплата за проезд, за питание, другие расходы. Как правило, персонал быстро привыкает к этим надбавкам и рассматривает их как дополнительную часть заработной платы.

Сотрудники, в целях владения информацией, должны быть оповещены руководящим составом о системе мотивации в целом и компенсационном пакете в частности.

Описание и система должны быть доступны и понятны всем сотрудникам, только в этом случае система мотивации будет работать. Разработанная система, которая не известна сотрудникам, а значит и не применяемая — не станет рычагом управления.

В компенсационный пакет руководящий состав для сотрудников, может включить различные направления, в частности [5]:

- материальная помощь по различным причинам личного характера;
- беспроцентная ссуда сотрудникам по различным причинам личного характера;
- полная или частичная оплата путевок;

– выплата премий за определённые показатели или достижения.

Позитивная мотивация считается сформированной только тогда, когда к руководству сотрудник или же руководитель к сотруднику может обратиться с просьбой, но позитивные черты исчезают, как только людей «заставляют» подчиниться требованиям [6].

Для достижения высоких результатов в профессиональной деятельности следует находить пути развития мотивации сотрудников как на личностном уровне, так и на уровне рабочих мест.

Эффективное использование ряда возможностей и способностей в организации до получения распоряжения руководства способствует появлению у сотрудника наиболее оптимальных действий и ответственности за результаты собственного поведения. При такой организационной культуре организации каждый сотрудник становится самостоятельным менеджером своего рабочего места.

Обобщая все вышесказанное, можно говорить о том, что эффективная система мотивации сотрудников организации будет соответствовать ряду требований, приведенных ниже:

– во-первых система оплаты труда будет в такой организации сформирована на достаточном уровне, то есть сотрудник будет получать столько, что сможет обеспечить удовлетворение своих потребностей и не искать дополнительного заработка. В противном случае сотрудник

будет искать другую сферу деятельности или другую организацию, которая сможет ему это предложить. Также руководящему составу стоит обеспечить достаточность оплаты, или разработать и внедрить системы оплаты «по категориям» сотрудников с введением минимального размера, ниже которого оклады в данной организации не опускаются;

– уровень заработной платы в такой организации будет значим и конкурентоспособным с переменной составляющей на рынке труда. Факт роста оклада заставляет сотрудников лояльно относиться к организации, в то время как факт роста переменной составляющей оплаты труда побуждает сотрудника к продуктивной работе, и достижению более высоких результатов;

– сама оплата труда должна восприниматься сотрудником как справедливая. Критерии оценки деятельности сотрудников, достижения результатов должны быть зафиксированы в локальных нормативных актах компании, известны персоналу и легко измеряемы. Если сотрудник не имеет возможности точно определить размер своей оплаты, он будет считать, что она занижена.

Сложная система оплаты труда не позволяет сотруднику планировать свой бюджет, что приведет к дополнительным издержкам и, следовательно, вызовет недовольство своей зарплатой.

Можно говорить, сама культура управления формирует «нового» сотрудника. Создание «нового» сотрудника — явление, в котором участвуют все направления.

Литература:

1. Смагина, И. А. Малый бизнес: большой справочник / Смагина И. А., Сергеева Т. Ю. — М.: Юркнига, 2014.
2. Дорофеева, О. Н. Особенности менеджмента в малом бизнесе [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=13456315>.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (с изменен. на 23.07.2013) // Российская газета. — 1994. — № 238–239.
4. Дамдинов, Д. Д. Малое предпринимательство в современной системе социально-экономических отношений [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17787633>.
5. Т. В. Яркина Планирование и мотивация деятельности [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m64/4_3.htm 4.
6. Н. Е. Папонова Мотивация и оплата труда / Н. Е. Папонова // Кадры предприятия. — № 8. — 2014

Проблемы повышения конкурентоспособности малых предприятий

Скрябин Олег Олегович, кандидат экономических наук, доцент
Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС» (г. Москва)

Основной отличительной особенностью малых форм организации производства является высокая мобильность, обеспечивающая быстрое перемещение трудовых, финансовых и материальных ресурсов в сферы повышенного спроса. В конечном счете, это способствует оптимальной структуре экономики, увеличению доходной

части бюджета, повышению уровня занятости, снижению социальной напряженности, формированию среднего класса общества. Поэтому сегодня в условиях продолжающегося финансового кризиса для нашей страны именно малый бизнес рассматривается в качестве катализатора экономического развития и антикризисного инструмента

поддержки отечественной экономики. Вопросам стимулирования малого предпринимательства, оказания ему различных форм поддержки придается большое значение, как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Заинтересованность малых предприятий в результатах своей деятельности усиливает необходимость повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции, что требует совершенствования работы всех служб и подразделений хозяйствующего субъекта. Конкурентоспособность выступает важнейшим фактором обеспечения безопасности объекта, т.е. его выживания в «суровых условиях действительности» и его последующего эффективного развития.

Конкурентоспособность малого предприятия, прежде всего, объясняется тем потенциалом, который заложен в малом бизнесе и обусловлен такими качественными характеристиками как: гибкостью, мобильностью, оперативностью в принятии и выполнении управленческих решений; повышенной скоростью оборота капитала; ключевой ролью руководителя в деятельности предприятия т.д. Эти качественные характеристики малого бизнеса позволяют выявить и сформулировать факторы конкурентоспособности предприятий, работающих в данном секторе экономики:

— социально-политический — возросшее значение малых предприятий в процессе социальной реструктуризации общества и формирования «среднего класса», его активная роль в смягчении ситуации на рынке труда, предупреждении тенденций поляризации общества, проявлении деловых качеств граждан, а также реализации его гражданских прав, росте реальных доходов населения;

— адаптационный — приспособляемость малых предприятий к жёстким, часто меняющимся условиям внешней среды, способность быстро перестраиваться исходя из запросов конкретных групп потребителей, быстро осваивать новые рыночные ниши, создавать конкурентоспособные производства при относительно низких капитальных и текущих затратах;

— потенциал регионального развития — вклад малого бизнеса в реструктуризацию региональной экономики и выравнивание уровней экономического развития территорий, обеспечение роста доходов занятого населения соответствующих уровней при ориентации деятельности малых предприятий на локальные рынки;

— инновационный — способность к самостоятельному продуцированию и освоению научно-технических, технологических, организационно-экономических нововведений и их коммерческому использованию при сравнительно низких стартовых затратах;

— интеграционный фактор — возможность субъектов МП преодолевать политические, административные и экономические барьеры, воссоздавать утраченные и формировать новые кооперационные связи, встраиваясь в целостные производственно-технологические кооперационные системы с участием более крупных

хозяйственных субъектов, в том числе в рамках финансово-промышленных групп;

— мультипликативный потенциал — возможность малых предприятий обеспечивать формирование спроса на продукцию других секторов экономики, стимулируя тем самым процесс воспроизводства, рост загрузки производственных мощностей, прогрессивные сдвиги в смежных отраслях.

На наш взгляд, именно активное взаимодействие малых с крупными предприятиями можно отнести к одному из практических способов повышения конкурентоспособности и эффективности работы малых предприятий. Так неоспоримым преимуществом малого предприятия перед крупным является его способность к гибкости и лавированию. Ведь, чтобы крупной корпорации разработать и внедрить новую технологию, необходим продолжительный период времени (от нескольких месяцев до нескольких лет). В случае целенаправленного стимулирования работы малого бизнеса по разработке новшеств гарантированными контрактами на их внедрение со стороны крупного бизнеса, гарантирован рост эффективности деятельности действующего малого предприятия и всплеск появления множества субъектов мелкого бизнеса. Подобные контракты являются основой договорной формы сотрудничества — субконтракта, подразумевающей под собой наличие головного предприятия — «контрактора» и множества, как правило, малых и средних предприятий — «субконтракторов», что способствует расширению сетей субподряда, облегчению старта новых малых фирм и формированию кооперационных связей между небольшими и крупными компаниями. Особенно эффективно этот процесс развивается в инновационном бизнесе, порождая дополнительные конкурентные преимущества. При этом сам бизнес становится все более инновационным, во многом предопределяя инновационный характер самих форм конкурентоспособности малого предпринимательства.

Так, например, за счет использования субконтрактной системы организации производства предприятия приобретают возможность рационального использования собственных производственных площадей, кроме того, передача части свободных площадей на условиях субконтрактного договора делает кооперационные взаимоотношения между партнерами стабильными, долгосрочными, что, в свою очередь, повышает заинтересованность сторон в осуществлении подобного взаимодействия. По нашему мнению, важным аспектом положительного влияния субконтракта является стимулирование собственных усилий малых предприятий — субконтракторов в части расширения производственных мощностей, круга партнеров, увеличения численности и повышения квалификации.

Использованию субконтрактной системы производства малыми предприятиями препятствуют недостаток оборотных средств, что делает их в значительной степени зависимыми от условий, диктуемых контрактором; низкая степень возможностей доступа к информации о текущих

заказах, так называемый «информационный вакуум», требования заказчиков к уровню менеджмента и качества.

Рассмотрение возможности претворения в жизнь мероприятий по развитию субконтракта на региональном

уровне, является одним из путей поддержки дальнейшего развития малого предпринимательства, что в свою очередь, приведёт к повышению социально-экономического имиджа региона.

Литература:

1. Вертакова, Ю.В., Согачева О.В. Исследование социально-экономических и политических процессов, Москва, 2012.
2. Петрищева, И.В. Синергический эффект при взаимодействии предприятий малого и крупного бизнеса // Инновационное образование и экономика. 2009. Т. 1. № 4. с. 87–89.
3. Петрищева, И.В. Особенности развития форм производственной кооперации различных предпринимательских структур // Народное хозяйство. Вопросы инновационного развития. 2011. № 1. с. 30–39.
4. Харченко, Е.В., Согачева О.В., Симоненко Е.С. и др. Концептуальные основы управления: учебное пособие для самостоятельной работы по подготовке к итоговой государственной аттестации по специальности «Менеджмент организации», г. Курск, 2008

Региональная экономика Российской Федерации

Стрекалова С. А., доцент;

Жуков Андрей Александрович, студент

Сибирский государственный индустриальный университет (г. Новокузнецк)

Есть области знаний и жизненный опыт, о которых может рассуждать любой из нас. Кроме политики к таким сферам относятся медицина и, конечно, экономика. И это не случайно, ведь экономика — наука эмпирическая, непосредственно связанная с практикой. Каждый человек повседневно сталкивается с экономическими явлениями и процессами. Все мы — активные участники повседневной экономической жизни, но далеко не все имеют полное представление о том, чем является экономика в действительности.

В XVIII—XIX вв. была создана классическая экономическая теория. Она отвечала потребностям развития индустриального общества, основанного на частной собственности и свободе экономического выбора. Ее основоположником считается Адам Смит, значение учения которого подобно изобретению колеса; «колесо» национального хозяйства «вращает» сложные системы взаимозависимых отраслей, формирует мировое хозяйство. Между тем в общественной жизни и деловой практике возникают проблемы, которые нельзя разрешить только при помощи традиционных средств. Экономисты начинают интересоваться вопросами общего порядка, совокупного спроса, денежного обращения. Нельзя не вспомнить в этой связи о Леоне Вальрасе, создателе теории общего экономического равновесия. [2]

XX век явился в истории экономической мысли этапом макроэкономики. Большая система — это не только множество малых подсистем (фирм и отраслей), но уже и новое качество. Ее действиями управляют иные механизмы. Макросистема не может быть описана категориями микроэкономики (ценой, прибылью, конкуренцией

и др.). Здесь необходимы новые макропоказатели, новые методики и инструменты.

Россия расположена в северной части материка Евразия, занимает около 40% площади Европы и 30% площади Азии, является самым северным государством мира. Почти 2/3 ее территории относится к зоне Севера. Специфическое положение по отношению к основным природным объектам Земли — материкам, океанам, полюсам и экватору, которое характеризуется понятием «северность», влияет на экономические возможности развития. В первую очередь это относится к сельскому хозяйству: в России зона рискованного земледелия охватывает около 95% территории.

«Северность» России накладывает существенные ограничения на освоение территории. Громадные издержки страна несет из-за необходимости обогрева зданий, увеличения объемов конструктивных материалов, производства теплой одежды и обуви, строительства и поддержания дорожно-транспортной сети, укрепления инженерных сооружений и т.д.

Совокупность свойств окружающей среды, существенно влияющих на жизнь человека, являются природные условия. По сравнению с большинством зарубежных стран Россия находится в сложных природных условиях, которые отличаются суровым климатом и долгой морозной зимой. Дефицит тепла в России — главный лимитирующий фактор, природный «ограничитель» жизни и деятельности населения страны. [1]

Россия — крупнейшая по территории страна мира — 17,1 млн. км², а населения — 148 млн. чел. Общая протяженность границ 58,5 тыс. км, из них примерно 2/3 — морские, остальные — сухопутные.

К природным условиям относятся те компоненты географической среды, которые оказывают влияние на производство и жизнь людей, но при этом не расходуются. Примером является рельеф местности, влияющий на работу многих отраслей хозяйства.

Влияние природных условий имеет вполне конкретное экономическое выражение, которое заключается в повышении (или снижении) затрат в производство, стоимости строительства, транспортные издержки и т.п. Например, добыча полезных ископаемых может обойтись значительно дороже из-за неблагоприятных условий их залегания; повышенная сейсмичность или заболоченность территории требуют дополнительных затрат при промышленном и жилищном строительстве, прокладке дорог, трубопроводов и т.д. Огромные размеры территории РФ и значительная дифференциация ее природных условий делают весьма актуальной задачу их экономической оценки.

Россия — самая крупная по занимаемой территории страна. По своему природно-ресурсному потенциалу Россия не знает себе равных. Более всего богата Россия минеральным сырьем. На нее приходится 12–13% мировых запасов нефти, 35% природного газа, 12% угля. В структуре запасов 70% приходится на топливно-энергетические ресурсы, 15% на нерудные ископаемые и примерно столько же — на руды металлов.

На Россию приходится 4/5 разведанных и прогнозных запасов нефти и газа, 70% угля, 60% железной руды, 90% апатит-нефелиновых руд, более 60% калийных солей, около 80% асбеста, 95% никеля, 90% бокситов, около половины медной и цинковой руды всех стран СНГ. В то же время по ряду ресурсов это доля значительно ниже (вольфрам, молибден, ртуть, сурьма, свинец). Совсем мало руд марганца (5%) и хромитов (3%). На общемировом фоне ограничены также запасы высококачественных и богатых железных руд и бокситов.

Своеобразным ресурсом выступает и сама территория как с точки зрения наличия свободных площадей для размещения нового производства и расселения людей, так и в виде комплексного источника сосредоточенных на ней одиночных видов ресурсов. В науку введено представление о территориальном сочетании ресурсов, под которым понимаются источники ресурсов разного вида, расположенных на определенной целостной территории и объединенных фактическим или перспективным совместным использованием в рамках единого территориально-производственного комплекса. [3]

Территориальная концентрация минеральных ресурсов крайне неравномерна. Примерно четверть их приходится на один Ханты-Мансийский округ, а вместе с Ямало-Ненецким округом и Кемеровской областью это около половины всей стоимости ископаемых богатств страны. В России наиболее богаты топливно-энергетическими ресурсами, где они наиболее дешевы, районы Сибири (62%) и Дальнего Востока (31%). Самыми эффективными отраслями обрабатывающей промышленности в Сибири

являются энерго- и топливоеккие — цветная и черная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, поскольку доля затрат на топливо и электроэнергию в себестоимости продукции у них наивысшая. Поэтому целесообразна специализация сибирских регионов не только на добыче дешевого топлива и энергии, но и на их переработке.

В данное время в России отмечается возрастание значения природного и связанного с ним энергетического фактора при определении местоположения отдельных предприятий и структуры региональных хозяйственных комплексов. Повышение значимости природных факторов обусловлено также расширением самостоятельности субъектов в Российской Федерации в распоряжении естественными богатствами. Они заставляют те или иные виды производств располагаться во вполне определенных регионах. Так, алюминиевая промышленность тяготеет к источникам дешевой электроэнергии, металлургические заводы — к местам добычи железной руды и кокса, любые производства, сильно зависящие от сырья, располагаются как правило, близко к источникам сырья.

В целом обеспеченность хозяйства природными ресурсами России оценивается как высокая вполне благоприятная для дальнейшего его развития. Однако современные и все растущие масштабы добычи этих ресурсов, сокращение их запасов в достаточных и дешевых источниках, а также качественное ухудшение ряда возобновляемых (лесных, водных, земельных) ресурсов в результате не разумной их эксплуатации заставляют подходить к оценке и использования природных богатств более осторожно. Современная стратегия ресурсопользования должна быть нацелена на малоотходные, ресурсосберегающие и энергосберегающее применение природных материалов на всех стадиях — от добычи и переработки сырья и топлива до выпуска и использования конечной продукции.

Характер размещения природных ресурсов по территории создал большие региональные различия в соотношении ресурсов и обеспеченности ими экономических зон, республик, районов, а также в экологической обстановке, вызванной развитием ресурсопользования.

Европейская территория, производящая 4/5 промышленной и 2/3 сельскохозяйственной продукции, бедна топливно-энергетическими ресурсами, запасы которых позволяют лишь достигать уровень добычи, но не покрывают всех потребностей. В то же время эта зона богата железной рудой. Зона располагает ресурсами древесины, воды, агрохимических руд, пахотных земель, но имеется диспропорция в их размещении: пашни расположены в южном безлесном, остальные виды ресурсов — в северном ареале европейской части. Ощущается недостаток воды для промышленности, городов и сельского хозяйства на европейском юге. Европейская часть — это зона, где требуется кардинальная перестройка хозяйства на ресурсосберегающие технологии и широкая система мер по охране природы, улучшению окружающей природной среды в городских агломерациях и промышленных узлах.

Восточные районы — Сибирь, Дальний Восток — все более выступают как главная топливно-энергетическая и лесопромышленная база России, располагающая также большим запасом цветных и редких металлов, рыбных и пушных ресурсов.

Особого внимания требуют новые нефтегазовые районы Западной Сибири, районы освоения зоны Балтийско-Амурской Магистралей, Ангаро-Енисейского района, а также бассейна уникального озера Байкал. Водные ресурсы Оби, Енисея, Лены, Амура, их рыбные богатства могут быть сохранены для будущих поколений только при установлении жестких требований к охране водных ресурсов от загрязнения, внедрения современных очистительных и оборотных технологий водопользования в переработку древесины, нефти, природного и попутного газа, цветных металлов, в химические производства, быстро развивающиеся в этой зоне. В условиях нарастания стоимости добычи сырья и топлива в восточных районах и возможном (при внедрении рыночных отношений) сокращении норм расхода сырья и топлива в промышленности можно ожидать сдерживания здесь темпов освоения ресурсных источников. [4]

Природные ресурсы являются элементами природы, которые могут быть использованы для удовлетворения потребностей общества при данном уровне развития производительных сил. Обеспеченность России природными ресурсами оценивается как очень высокая, но их размещение по территории страны в основном не соответствует размещению отраслей народного хозяйства.

По традиционной классификации ресурсы объединяются в следующие группы: земельные, почвенные, агроклиматические, минеральные, водные, лесные, рекреационные.

С точки зрения расходоустойчивости и возможности восстановления природные ресурсы делятся на три группы.

1) Исчерпаемые невозобновляемые — ресурсы минерального сырья. Их скопления создавались в земной коре в течении многих миллионов лет, а добываются и расходуются в производстве за десятилетия.

2) Исчерпаемые возобновляемые — биологические ресурсы (лесные, рыбные), способные к самовосстановлению или воспроизводимые с помощью человека. При рационально организованной эксплуатации они даже могут возрасти, но при чрезмерной эксплуатации темп расходования превосходит темп воспроизводства, и эти ресурсы истощаются вплоть до полного исчезновения.

3) Неисчерпаемые — неисчерпаемость ресурсов (воды, воздуха, земель) вовсе не означает, что в данном месте в определенный период они способны удовлетворить любой объем потребностей в них, что они неограниченны. Кроме того, они могут быть испорчены, утратив естественные природные качества в результате загрязнения.

В основе экономической классификации природных богатств заложено их преимущественное использование в сферах и отраслях хозяйственной деятельности. По этим признакам выделяют ресурсы:

— промышленные — топливные, энергетические, металлургические, агрохимические, строительные, водные, лесосырьевые и др.

— сельскохозяйственные — почвенно-земельные, в том числе пашни и кормовые угодья, воды для орошения, суммы температур и осадков вегетационного периода, промысловые животные и др.

— непродовольственные сферы — водоемы и их использование для нужд населения, леса в окружении городов и природоохраняемые, ресурсы для отдыха и оздоровления людей, ресурсы спортивной охоты и рыболовства и др. [2]

Важным признаком экономической (хозяйственной) классификации ресурсов выступает возможность их использования как одноцелевых или многоцелевых. К первым относятся минеральные ископаемые источники энергии, служащие для производства промышленного сырья, топлива, тепловой и электрической энергии; ко вторым — площади лесных, сельскохозяйственных, рекреационных угодий, земли промышленного и другого несельскохозяйственного назначения, водоемы, сама вода, предполагающие многие способы и направления их использования (иногда сюда включают и топливно-энергетические ресурсы).

Огромная территория России порождает большое региональное разнообразие, в том числе и разнообразие региональных интересов. С точки зрения этих интересов можно выделить в России три типа регионов.

1. Добывающие — Тюмень, Коми, Якутия, Магадан, Бурятия, Ханты-Мансийский, Ямало-Ненецкий округа. Богатые природные ресурсы порождают здесь стремление к максимальному экономическому суверенитету, либерализации цен, открытой экономике.

2. Промышленные — работающие в расчете на весь российский рынок. Это Центральная Россия, Урал, Кузбасс, Красноярск, Томск. Они стремятся к разумному сочетанию региональной самостоятельности и эффективной экономической политики федеральных властей. В обрабатывающей промышленности лидирующее положение занимают Центральный и Уральский регионы (на них приходится по 20% всего выпуска обрабатывающей промышленности).

3. Агропромышленные — ориентированные преимущественно на более узкий рынок, часто локальный, — Черноземье, основная часть Поволжья, Кубань, Ставрополь, Дон, Оренбург, Омск, Новосибирск. Они стремятся, прежде всего, к формированию внутрорегиональных связей. По объему производимой сельскохозяйственной продукции лидирует Северный Кавказ (18%), за ним следует Поволжский (16%), Центральный (14%) и Центрально-Черноземный регионы (12%).

В целом на три региона — Центральный, Уральский, и Западно-Сибирский — приходится половина ВВП России. По уровню ВВП на душу населения лидирует Западная Сибирь.

Природные ресурсы — важнейший элемент экономического потенциала регионов, рациональное использо-

вание которых в предпринимательских и народнохозяйственных интересах предполагает прежде всего их общую оценку. Характер и величина оценки природных ресурсов зависят от их целевого назначения. [5]

Законодательство России установлена платность использования природных ресурсов — земли, воды, недр, лесов, объектов животного мира. Эти средства поступают в государственный бюджет и направляются на воспроизводство и охрану естественных ресурсов, в том числе посредством целевых дотаций и субсидий регионам (например, на повышение плодородия почв, воспроизводства лесных ресурсов и т.д.), или на финансирование из специализированных бюджетных фондов. Главная цель России в предстоящее время — стабилизация производства, обновление экономического роста в каждом регионе, повышение на этой основе уровня жизни населения, создание научно-технических предпосылок укрепления позиций страны в мире.

Выявляя тенденции экономического развития регионов в условиях рынка, надо исходить из того, что ре-

альной опорой национальной экономики России может быть лишь крупнотоварное производство, крупнейшие производственно-технологические системы новых поколений.

Важным для экономики страны является освоение новых природных ресурсов. Экономическое развитие России основано на запасах и разработке основных видов минерального топлива и сырья. [3]

Каждый регион имеет свои проблемы, но не каждый способен самостоятельно продолжать свое развитие. Особое значение для национальной экономики имеет наличие ресурсного потенциала региона. Те из них, которые в лучшей степени приспособились к рыночным условиям, вполне могут развиваться без специальной государственной поддержки. А малозаселенным и малочисленным регионам, обладающим богатыми природными ресурсами, но не имеющими собственных финансовых возможностей для их освоения требуется государственная поддержка, эффективной формой которой являются федеральные целевые программы регионального развития.

Литература:

1. Кистанов, В.В., Копылов Н.В. Региональная экономика России: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 2004. — 584 с.
2. Минаков, И.А., Неуймин С.К. Экономическая география и регионалистика. — М.: Колос, 2002. — 264 с.
3. Гохберг, М.Я. Федеральные округа Российской Федерации: анализ и перспективы развития. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 360 с.
4. Гаврилов, А.И. Региональная экономика и управление: Учебное пособие для вузов. — М.: Юнити-Дана, 2002. — 239 с.
5. Гранберг, А.Г. Основы региональной экономики: Учебник для вузов. — 4-е изд. — М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. — 495 с.

Подходы к количественной оценке объемов теневой экономики

Сулейманова Найля Харисовна, магистрант
Оренбургский государственный университет

Рассматривается актуальная на сегодняшний день проблема оценки теневого сектора экономики. Изучены методы оценки теневой экономики, выявлены их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: теневая экономика, методы оценки теневой экономики, уровень безработицы.

Как измерить то, что нельзя измерить? Неясный и неоднозначный вопрос, который возникает во время исследования теневой экономики. Он заставляет прибегать к новым методикам и создавать ранее не использовавшиеся инструменты статистического наблюдения [1, с. 88].

В конце XX века объектом научного исследования стала теневая экономика. На сегодняшний день ученые под теневой экономикой или как ее еще называют, неформальной или скрытой экономикой, понимают совокупность видов хозяйственной деятельности не подчи-

ненных государственному регулированию полностью или частично, не подкрепленных формальными контрактами, а также не фиксируемых статистическим и налоговым учетом. Следовательно, теневая экономика — это некая сфера экономической деятельности, которая не регулируется и не подчиняется законами и государственными правилами [2, с. 29]. Теневая экономика содержит скрытые от статистики расходы на конечное потребление, накопление, а также скрытые доходы и производство.

Как отмечает Каплун В.В., количество людей, занятых в теневой экономике на сегодняшний день составляет

около 16 млн. человек, это 19% от общей численности людей, занятых в экономической сфере [3]. Большие трудности представляет оценка неформальной экономики. Оценка проводится всевозможными методами в зависимости от решаемых задач в процессе исследования данного явления. Например, статистическая оценка, фундаментальный теоретический анализ, оптимизация социально-экономической политики, совершенствование правоохранительной деятельности, обеспечение экономической безопасности. Точных универсальных методов пока не известно [4].

Рассмотрим основные подходы и методы к оценке неформальной экономики.

Авторы А. А. Сергеев, А. М. Яковлев, А. Н. Шохин и др. при правовом подходе аспектом отнесения деятельности к нелегальной считают ее противоправный характер. Этот подход довольно распространенный, но он уводит исследователей данного явления от экономической сущности.

При учетно-статистическом подходе такие авторы как А. Понаморенко, Н. Бокун и И. Кулибаба, Ш. Лейтер и др., в качестве основного критерия скрытой экономики считают отсутствие регистрации хозяйственной деятельности официальной статистикой. В данном подходе часто не исследуются различные формы фиктивной деятельности, они хоть и не подпадают под критерий регистрации, но в действительности являются скрытыми методами ведения хозяйственной деятельности. Например, операции по «обналичиванию», выдача зарплаты под видом выплат по добровольному страхованию, перечисление налогов через проблемные банки и др. [5]. Особенно подходящим и уточненным является учетно-статистический подход на основе методологии системы национальных счетов (СНС) организаций объединенных наций. Исходя из основной цели системы национальных счетов — максимально точного учета всех видов экономической деятельности, которые обеспечивают реальный вклад в производство валового внутреннего продукта (ВВП) определяется понятие неформальной экономики.

Согласно методологии системы национальных счетов все проявления скрытой экономики разбиваются на две группы. Первая группа — преступления против личности и имущества, которые не включаются в состав валового внутреннего продукта и фиксируются на специальном счете для уменьшения статистических погрешностей. А вторая группа — продуктивные виды деятельности, результаты которых рассматриваются в составе валового внутреннего продукта.

Основное преимущество этого подхода заключается в том, что существует возможность количественно оценить скрытую часть производительной экономической деятельности на основе общепринятой методологии СНС, использования результатов расчетов при формировании международных сопоставлений и экономической политики. Результаты, полученные при расчете параметров скрытой экономики по методологии СНС, являются цен-

ными для создания социально-экономической политики. Особенно в той ситуации, которая сложилась в РФ, когда проблема контроля над нелегальной экономикой переросла из категории чисто полицейских в разряд экономических и политических.

У данного подхода есть свои недостатки. Подчеркнем более значимые. В рамках СНС не получается достаточно оценить масштабы, структуру, а также влияние криминальной деятельности, не связанной с производством реального ВВП. С одной стороны, в состав теневой экономики входят все виды общеуголовных и экономических преступлений, что чрезмерно расширяет пределы неформальной экономики. С другой стороны, их учет обходится тем влиянием, которое они производят на производство и потребление ВВП текущего года и использование этой информации ограничивается целями уменьшения погрешностей статистических расчетов. Может возникнуть серьезная проблема при использовании этого подхода — отсутствие или несовершенство информационной базы статистических расчетов.

Методология исследования занятости предполагает, что при сохранении длительное время высокого уровня незарегистрированной безработицы показывает о наличии широких возможностей для занятости в неформальном секторе. [6, с. 7]. По данным рисунка 1, видно, что уровень безработицы населения, начиная с 1998 года постепенно снижается. В начале 90-х годов уровень безработицы идет на увеличение, что в свою очередь на основе данной методологии говорит о росте теневой экономики. В 2014 году уровень безработицы составил 5,2%, это на 8,1% меньше, чем в 1998 году. Таким образом, можно сказать о сокращении теневой экономики на основе методологии исследования занятости.

Метод специфических индикаторов применяет какой-нибудь один показатель, который отражает уровень экономической деятельности, получаемым непосредственно прямым или косвенным способом. Данный метод включает в себя прямой и косвенный. Прямым методом получают информацию в результате специальных обследований, опросов, проверок и путем их анализа выявляются расхождения между доходами и расходами отдельных налогоплательщиков. Косвенные методы устроены в основном на информации систем сводных макроэкономических показателей официальной статистики, а также на основании данных налоговых и финансовых органов.

Основа структурного метода состоит в использовании информации об объемах скрытой экономики в разных секторах производства.

Специальные методы используют контролирующие органы в пределах собственных компетенций с целью выявления определенных направлений проявления теневой экономики.

С выделением совокупности факторов, которые определяют неформальную экономику, связан метод мягкого моделирования и направлен на расчет ее относительных объемов [8, с. 236].



Рис. 1. Динамика уровня безработицы населения за период 1992–2014 гг.,%

Еще один метод — экспертный метод. В данном методе самим экспертом определяется методология экспертных оценок. Эксперт указывает степень достоверности данных по какой-нибудь отрасли, виду криминальной, преступной, фиктивной, скрытой деятельности и т.п., потом после сбора сведений их автоматически досчитывают на определенную величину.

Главной идеей при смешанном методе является создание модели, которая учитывает большое число, как детерминантов, так и индикаторов скрытой экономики.

Сама неформальная экономика понимается в качестве скрытой переменной, которая не изменяется. Этот метод можно назвать методом скрытых переменных.

Следующий метод — метод бухгалтерского баланса. Он предлагает системное изучение баланса, счетов и двойной записи, оценки и калькуляции, инвентаризации и документации для выявления учетных несоответствий и отклонений в нормальном течении экономической деятельности [9, с. 22].

У данных методов есть свои преимущества и недостатки (таблица 1).

Таблица 1. Преимущества и недостатки методов оценки теневой экономической деятельности

Наименование	Преимущества	Недостатки
Метод специфических индикаторов	Косвенные методы эффективны при невозможности непосредственной прямой фиксации исследуемых параметров. Их отличие в достоверности исходных данных. При составлении программ обследования прямые методы дают возможность учесть все нюансы исследуемого объекта	Прямые методы требуют дополнительных как трудовых затрат, так и финансовых. При косвенном методе необходимо осторожно подбирать косвенные показатели и учитывать особенности исследуемого региона. Данные методы не могут обеспечить всестороннего охвата проявлений скрытой экономики, так как существует ограниченный выбор исходных параметров
Структурный метод	Дает возможность выявить отраслевые предпочтения и учесть отраслевые особенности субъектов неформальной экономики	Уровень достоверности по отраслям может значительно отличаться
Метод мягкого моделирования	При возможном изменении тех или иных факторов позволяет прогнозировать динамику скрытой экономики	Не учитывает те факторы, которые не оказывают влияние на проявление теневой экономики и поддаются количественной оценке
Экспертный метод	Может экспертно оценивать величины, которые не поддаются математическому расчету	Не является универсальным
Смешанные методы	Дает возможность моделировать поведение теневого сектора экономики в тех или иных условиях	Невозможно оценить непосредственно объем теневой деятельности, лишь ее динамику
Специальные методы	Отвечают целям деятельности контролирующих органов в пределах их компетенций	Не предназначены для широкого применения
Методы бухгалтерского учета	Позволяет обнаружить суммы скрытых налогов при неправильном ведении бухгалтерского учета	Не учитывают теневую деятельность, а всего лишь выявляют ошибки при ведении бухгалтерского учета

Перечисленные недостатки дают возможность сделать вывод о том, что оценка теневой экономики, независимо от выбранного метода носит стохастический характер

и в значительной мере субъективна. Данные методы дают реальную возможность количественного измерения теневой экономики.

Литература:

1. Панкова, Н. В. Налоговая статистика в тени / Н. В. Панкова // Проблемы современной эк-ки. — № 24. — 2015. — С.88–91.
2. Кийко, М. Теневая экономика: генезис, эволюция, современная структура / М. Кийко // Проблемы теории и практики управления. — 2015. — № 1. — С. — 28–38.
3. Каплун, В. В. Экономическая безопасность: значимость теневой экономики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.dropdoc.ru.
4. Перов, Е. В. Оценка теневой экономики России / Е. В. Перов // Экономическая безопасность. — № 3. — 2015. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.uecs.ru.
5. Татаркин, А. И. Теорико-методологические подходы исследования теневой экономики / А. И. Татаркин // Бизнес, менеджмент и право научно-практический экономико-правовой журнал [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.bmpravo.ru.
6. Цыпин, А. П. Статистический анализ трансформации экономики России: автореферат дис. кандидата экономических наук: 08.00.12 / Оренбург. гос. аграр. ун-т. 905–8/1159–0. — Оренбург, 2005. — 18 с.
7. Прокофьев, В. А. Предпосылки и условия развития детерминированного факторного анализа (проблемы науки «экономический анализ») / В. А. Прокофьев, В. В. Носов, Т. В. Саломатина // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. — 2014. — № 4. — с. 134–145.
8. Кузьмина, И. Г. Статистический анализ структуры и динамики основных показателей состояния и развития розничной торговли в России за период 1990–2012 гг. / И. Г. Кузьмина, А. П. Цыпин // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 5–2 (46–2). — с. 234–239.
9. Бирюков, Е. С. Альтернативные подходы к оценке теневого сектора экономики / Е. С. Бирюков // Вестник Челябинского государственного университета. — 2010. — № 27. — С.21–25.

Проблемы горячего водоснабжения крупнейшего города (на примере Екатеринбурга)

Сустанова Наталья Петровна, студент

Уральский государственный экономический университет (г. Екатеринбург)

Сегодня Екатеринбург является четвертым по численности населения городом России, административным центром Свердловской области и Уральского федерального округа. По большинству показателей социально-экономического развития город занимает лидирующие позиции. В последние годы наблюдается стабильное увеличение рождаемости, при этом смертность в Екатеринбурге самая низкая среди «городов-миллионников» России. Через город проходят 6 федеральных автотрасс, 7 магистральных железнодорожных линий, а также располагается самый большой за пределами двух столиц международный аэропорт.

Растущий и богатеющий город всегда является привлекательным для проживания, работы, учебы. С ростом населения растут темпы и объемы строительства и ввода жилых площадей, объектов социальной сферы, торгово-развлекательных комплексов. Однако, с ростом благосостояния горожан, растут и их требования

к качеству оказываемых услуг в различных сферах, в т.ч. и в сфере ЖКХ.

Каждый год с наступлением отопительного сезона в контролирующих органах фиксируют рост обращений граждан с жалобами на подаваемую централизованно горячую воду. Ресурс зачастую не соответствует требованиям СанПиН по цветности, запаху, мутности. В зимний период проблемы возникают в жилом фонде, подключенном к открытой системе горячего водоснабжения. Данная проблема может быть связана с некачественной промывкой системы ГВС в самом доме в летний период либо с плохим состоянием самих подающих сетей. Но даже при добросовестной работе управляющих компаний и качественной промывке систем дома количество неудовлетворительных проб горячей воды не снижается. Ответ прост — в таких домах системы отопления и снабжения горячей водой не изолированы, поэтому в ГВС подмешивается технический носитель из системы отопления.

В 2012 году был принят Федеральный закон N 190-ФЗ «О теплоснабжении», согласно которому с 2022 г. будет запрещен забор горячей воды из источников теплоснабжения: «С 1 января 2022 года использование централизованных открытых систем теплоснабжения (горячего водоснабжения) для нужд горячего водоснабжения, осуществляемого путем отбора теплоносителя на нужды горячего водоснабжения, не допускается» [1].

Данная категория воды является технической и совершенно не пригодна для бытового использования. Решение проблемы — закрытие системы подачи ГВС. В большинстве российских городов система снабжения ГВС является закрытой, но для таких крупных городов как Санкт-Петербург и Екатеринбург была выбрана открытая схема. В Екатеринбурге с 2013 года запрещено подключение новых объектов строительства к открытой системе снабжения ГВС. Во вновь сдаваемых объектах капитального строительства установлены ИТП (индивидуальные тепловые пункты), в которых при начале отопительного сезона происходит нагрев чистой водопроводной воды подаваемым теплоносителем до состояния горячей. Однако проблема остается острой для большинства жилых домов города.

Проблема качественной горячей воды является одной из самых сложных для разрешения, т.к. затрагивает интересы сразу нескольких сторон (поставщиков тепла, воды, собственников жилых помещений, посредников в лице управляющих компаний, Администрации города) и ее решение требует их слаженной работы. По оценке главного инженера «Свердловской теплоснабжающей компании» данная модернизация по переходу Екатеринбурга на закрытую схему горячего водоснабжения потребует около 60 млрд. рублей. Из них 20 млрд. — затраты на установку индивидуальных тепловых пунктов, модернизацию центральных тепловых пунктов и, при необходимости, перекладку центральных квартальных сетей. Однако переход этим не ограничится, и для завершения необходима реконструкция сетей «Водоканала». На это и пойдут оставшиеся 40 млрд. [2]

Средства планируется привлекать из федерального бюджета и использовать средства жителей-собственников помещений. Данный вопрос законодательно не освещен, отсутствуют механизмы финансирования мероприятия. Согласно Жилищного Кодекса РФ все вопросы, касающиеся дополнительных денежных затрат со стороны собственников, должны приниматься на общем собрании. [3]. Однако, учитывая стоимость ИТП для дома (на 5 этажный дом в 4 подъезда стоимость может достигать до 2 млн. руб.) можно понять скепсис собственников.

В городской администрации предлагают свои пути решения проблемы: устанавливать ИТП при капитальном ремонте дома либо закрепить за собственниками законодательно обязанность по установке ИТП за счет своих средств.

В то же время неудовлетворительное качество горячей воды (несоответствие СанПиНам) оборачивается для управляющих компаний немалыми штрафами. На запрос управляющей компании, адресованный поставщику услуги, привожу выдержку из официального ответа от 15.06.2015 г. «На основании вышеизложенного, предлагаем Вам, до 1 января 2022 г. предусмотреть возможность доведения до потребителей горячей воды с температурой 60–75 С (возможный вариант: установка электроводонагревателя) или отказаться от потребления горячей воды до восстановления параметров, соответствующих санитарным нормам». [4]. В свою очередь управляющие компании не имеют полномочий отключить от горячего водоснабжения жилой дом, а может только дать рекомендации собственникам установить индивидуальные водонагреватели в квартирах и не пользоваться некачественной горячей водой.

Что же касается рекомендаций ООО «СТК» об использовании электроводонагревателя для дома — данная версия тоже несостоятельна. При сдаче нового жилого дома в 175 квартир, 4 подъезда, по проекту в ИТП установлены 2 проточных электроводонагревателя по 12 кВт. При нагрузке, необходимой для нагрева ГВС в 35,6 Гкал/мес. (40968 кВт/мес.) таких нагревателей должно быть установлено 5 штук. Даже если технические условия были бы выполнены, сумма затрат дома на подогрев ХВС до состояния горячей воды в 70 С будет составлять в месяц 97,5 тыс. руб. (40968 кВт * 2,38 руб. (дневной тариф)). Однако, только малую часть этой суммы можно отнести на собственников, львиную долю за собственников будет вынуждена оплатить поставщику электроэнергии сама управляющая компания, т.к. в области действуют нормативы потребления электроэнергии кВт·ч на 1 кв. метр площадей, входящих в состав общего имущества дома.

Таких средств ни одна управляющая компания не в состоянии изыскивать ежемесячно. Поэтому рекомендации самих управляющих компаний могут сводиться к предложению установить индивидуальный водонагреватель в квартире и при этом перекрыть ГВС, либо пользоваться тем, что есть, ожидая 2022 года. Для тех же собственников, которые не согласны с этими предложениями можно рекомендовать провести общее собрание собственников, на котором принять к исполнению смету на установку ИТП за счет средств самих собственников.

Литература:

1. О теплоснабжении. Федеральный закон от 27.07.2010 N 190-ФЗ (ред. от 29.12.2014) // Электронный ресурс. URL: <http://www.rg.ru/2010/07/30/teplo-dok.html>
2. Областная газета // Электронный ресурс. URL: <http://www.oblgazeta.ru/news/5589/>

3. Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 (ред. от 13.07.2015) // Электронный ресурс.URL: <http://docs.cntd.ru/document/499010471>
4. Письмо ОАО «Энергосбыт Плюс» о несоответствии температуры горячей воды санитарным нормам от 15.06.2015 г. № 51307–11/434 // Электронный ресурс.URL: <http://www.ukviz.ru/news/25229.html>

Информационная функция финансовой отчетности хозяйствующего субъекта

Тажобаев Серик Дуйсеналиевич, доктор экономических наук, профессор
Таразский инновационно-гуманитарный университет (Казахстан)

Тажобаева Айжан Сериковна, кандидат экономических наук, доцент
Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати (Казахстан)

Тажобаева Жанар Сериковна, докторант PhD,
Кыргызский университет экономики и финансов (Кыргызстан, г. Бишкек)

Экономика Казахстана за период независимости подверглась самой мощной в истории глобализации. Вхождение в мировое экономическое сообщество связано с определенными требованиями к совершенствованию принципов ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности. В этих условиях, отпущенное время бухгалтерам на размышление, становится все меньше, а во многих хозяйствующих субъектах и того меньше ресурсов, которое можно было бы выделить для составления финансовой отчетности. В финансовой отчетности нуждаются все и те, кто находится вне фирмы, но имеют в нем финансовую заинтересованность.

Информационная функция финансовая отчетность представляет собой самый важный способ периодического предоставления заинтересованным лицам в деятельности компании информацию, собранной и обработанной бухгалтерским учетом. Бухгалтерский учет это система, которую можно представить как модель «черного ящика», в котором любой процесс имеет вход, выход и обратную связь. На входе первичные документы (реквизиты), на выходе бухгалтерский баланс (отчетность) и взаимосвязь всей финансово-хозяйственной деятельности в стоимостном выражении. При этой зависимости требуется определить функциональные особенности финансовой отчетности хозяйствующего субъекта.

Процесс реформирования бухгалтерского учета и глобализация бизнеса повлияло на существенное изменение информационной среды подготовки и использование финансовой отчетности. Совершенствование в сфере экономических отношений изменило требование к информации, формируемой в бухгалтерском учете. Направление информации по удовлетворению пользователей, дало основание трактовать последний этап развития учета — информационной.

Переход на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) обусловлено многими причинами, важность из которых является степень доверия пользователей к отчетности, подготовленной на основе их прин-

ципов. Это отчетность обеспечивает рынок полезной широким кругом финансовой информацией. Которое позволяет по-новому, эффективно построить управление компанией и является важной составляющей качественного потока информации корпоративного управления. Главным достоинством применения МСФО является обеспечение пользователей информацией как о прошлом состоянии компании, а также перспективах будущего развития.

Представление финансовой отчетности, это завершающий этап учетного процесса, где формируется набор количественной и качественной информации. Информационная среда, употребляемая при организации финансовой отчетности, характеризует бизнес-деятельность компании. Информация классифицируется в зависимости от способов формирования бизнес-деятельности, распадается на классы, охватывающих информацию о рынках, о хозяйственной деятельности компании. Функционирующая финансово-хозяйственная деятельность в рамках определенной среды формирует информационную среду подготовки отчетности.

Современная деятельность бухгалтерского учета повлияло на информационную среду подготовки финансовой отчетности. Произошло переориентация всей деятельности в сфере сбора и обработки информации на обеспечение конечной цели — удовлетворение информационных запросов пользователей.

Существуют принципиальные качественные характеристики отчетности в практике деятельности компаний. Следует отметить на различиях в подходах к составлению отчетности: различается смысловая нагрузка, вкладываемая в практику содержание и назначение бухгалтерского учета, термины «финансовой» и «бухгалтерской» отчетности, понятия «учетной политики».

Но на основе МСФО и с изменением нормативных документов, в практике деятельности закреплена ориентация на процесс — ведение учета с предоставлением финансовой отчетности.

В целях характеристики и предоставления информации на наш взгляд, можно выделить:

— в зависимости от потребностей в информации для принятия стратегических, тактических и оперативных решений;

— по функциональному признаку — учетную, плановую, нормативно-справочную, контрольную, аналитическую, оценочную;

— по степени неопределенности — детерминированную и вероятностную; по характеру потребления — сегментарную и в целом по организации и т.д.

Таким образом, финансовая отчетность представляет собой важный информационный источник в бизнесе для обеспечения разнообразных финансовых операций.

В соответствии с МСФО содержательной формой финансовой отчетности является бухгалтерский баланс, которая является наиболее информационной формой финансового положения компаний. Информация финансовой отчетности характеризует единообразное состояние хозяйствующего субъекта и всех участников рыночного процесса.

Резюмируя можно отметить, что информация финансовой отчетности основывается на концепции бухгалтерской отчетности и методологии приемов бухгалтерского учета. Все это основывается на подготовке сопоставляемой информации деятельности хозяйствующего субъекта, информации включающая нефинансовый характер, представляющая полную объективную картину финансового положения хозяйствующего субъекта.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 г. № 234-III // Нормативные акты для бухгалтеров. — 2007. — Выпуск № 2.
2. Международные стандарты финансовой отчетности. БИКО, 2008 г.
3. Дюсембаев, К. Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. — Алматы: Экономика, 2009. — с.366.
4. Алиев, М. К. Финансовая отчетность: анализ консолидированной отчетности: Учеб. Пособие/ М. К. Алиев, — Астана: Изд.Каз УЭФМТ, 2014. — с. 344.

Совершенствование аудита кредитных операций коммерческого банка Республики Казахстан

Тажибаев Серик Дуйсеналиевич, доктор экономических наук, профессор
Таразский инновационно-гуманитарный университет (Казахстан)

Танатова Салтанат Орынбасаровна, докторант PhD
Международный университет Кыргызстана (Кыргызстан, г. Бишкек)

Кыдырбай Сабыржан Бейсенулы, кандидат экономических наук
Таразский государственный университет имени М. Х. Дулати (Казахстан)

В данной статье рассматриваются организационно-методические аспекты проведения аудита кредитных операций, предложены ряд рекомендаций для совершенствования и усиления роли аудита кредитных операций коммерческого банка.

Ключевые слова: банк, кредитные операции, контроль, аудит.

Финансовая отчетность представляет собой как отмечено выше, информацию о финансовом положении, результатах деятельности и изменениях в финансовом положении компании. Финансовая отчетность, так же информирует результаты управления ресурсами, доверенные руководству организации. Для достижения этой цели финансовая отчетность раскрывает информацию о следующих показателях компании: активах, обязательствах, собственном капитале. Доходах и расходах, включая доходы и расходы от неосновной деятельности и чрезвычайных ситуациях, движение денег. Изменение в собственном капитале, эта информация вместе с другой информацией в пояснительной записке также помогает пользователям прогнозировать движение денег компании в будущем и, в частности, распределение по времени и определенность накопления средств и их эквивалентов.

Следует заключить, что финансовая отчетность является основой в системе информационного обеспечения финансового менеджмента. Информационные функции финансовой отчетности возрастают, т.к. без соответствия бизнеса международным стандартам финансовой отчетности ни какая страна не может рассчитывать на полноценное участие в глобальных экономических процессах.

Вместе с тем, сторонники глобализации утверждают о выгоде, которое несет это развитие, но люди во всем мире протестуют, ущербом, наносимой глобализацией традиционному образу жизни. Это и есть тот контекст развития, которой многие хозяйствующие субъекты отслеживают на дисплее своего стратегического радары.

The organizationally-methodical aspects of realization of audit of credit operations are examined in this article, the row of recommendations offer for perfection and strengthening of role of audit of credit operations of commercial bank.

Keywords: Bank, credit operations, control, audit.

Возрастание роли банковского аудита в современной экономике связано с расширением спектра возложенных на него задач. На этапе своего становления в Казахстане приоритетной целью аудита было высказывание аудитором мнения о достоверности во всех существенных аспектах годовой бухгалтерской отчетности. В настоящее время в центре внимания банковского аудита оказывается более широкий круг задач, предполагающий глубокий анализ всех направлений банковской деятельности, от которых зависит общая эффективность функционирования кредитной организации, ее ликвидность и финансовая устойчивость. В первую очередь, это касается кредитных операций, которые могут выступать в одних случаях при высоком уровне организации кредитной работы как основной источник стабильной банковской прибыли, а в других — при отсутствии адекватного контроля за уровнем кредитного риска как основной фактор дестабилизации финансового положения банка. В этой связи, аудит кредитных операций коммерческого банка можно отнести к наиболее сложным и ответственным участкам банковского аудита. Представляется, что и в дальнейшем, по мере перехода казахстанских коммерческих банков от спекулятивных операций на финансовых рынках к более активной работе с реальным сектором экономики, при росте объемов кредитных операций, банковским аудиторам предстоит уделять больше внимания проверке кредитных операций и оценке кредитного риска.

Основное внимание акцентируем на организационно-методические аспекты проведения аудита кредитных операций. В первую очередь это относится к выбору и обоснованию основных направлений аудита, разработке общей организации проверки, определению аудиторских процедур и методов получения аудиторских доказательств, ведению рабочей документации аудитора.

Для совершенствования и усиления роли аудита кредитных операций коммерческого банка можно предложить ряд рекомендаций.

Основываясь на понимании кредитного риска как фактора, способного оказать решающее влияние на финансовое состояние кредитной организации, аудитору необходимо собрать достаточное доказательство для высказывания профессионального мнения о достоверности во всех существенных аспектах бухгалтерской отчетности, но дать оценку организации кредитного процесса, эффективности управления кредитными рисками, а также проанализировать качество кредитного портфеля. В этой связи в качестве основных целей аудиторской проверки кредитных операций коммерческого банка предлагается считать следующие:

- установить соответствие проводимых банком кредитных операций требованиям действующего законодательства;

- оценить качество управления кредитными рисками;
- выразить профессиональное мнение о соответствии бухгалтерского учета требованиям Центрального банка Казахстана и достоверности во всех существенных аспектах бухгалтерской отчетности в части предоставленных кредитов, их обеспечения, начисленных и полученных процентов, резерва на возможные потери по ссудам.

В качестве основных методов получения аудиторских доказательств предлагаем использовать арифметический подсчет, инвентаризацию, проверку документов, прослеживание, наблюдение, проверку соблюдения правил бухгалтерского учета, устный опрос, аналитические процедуры, изучение документов.

Определены этапы аудиторской проверки:

- предварительное планирование;
- подготовка и составление общего плана и программы аудита, в т.ч. изучение систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля и первичная оценка эффективности системы внутреннего контроля, установление уровня существенности и аудиторского риска, построение аудиторской выборки;
- выполнение общего плана и программы аудита;
- обобщение результатов аудита и составление аудиторского заключения и отчета аудитора.

Этап предварительного планирования целесообразно начать с бесед с представителями руководства банка, председателем кредитного комитета, главным бухгалтером, руководителем службы внутреннего контроля. В качестве источников информации на данном этапе следует рассматривать устав банка, документы о регистрации, протоколы заседаний совета директоров и собраний акционеров, учетную политику банка, бухгалтерскую отчетность, кредитную политику и другие внутрибанковские документы, связанными с кредитованием.

На этапе предварительного планирования необходимо ознакомиться с основными направлениями деятельности банка, экономическими условиями его функционирования, спецификой клиентской базы, регионом деятельности, общим рейтингом банка по данным информационных агентств. Аудитор должен получить информацию о существующей организации кредитного процесса, распределении функций между соответствующими структурами и общих объемах кредитных операций, а также разъяснения для подтверждения допущения непрерывности деятельности коммерческого банка.

Аудитору необходимо направить руководству коммерческого банка письменный запрос о наличии организаций, которые могут быть отнесены к связанным сторонам, а затем проверить полноту полученной информации.

На данном этапе аудитору необходимо ознакомиться и провести предварительную оценку надежности службы

внутреннего контроля. На основе полученной информации аудитор должен принять решение о том, может ли он в дальнейшем использовать работу службы внутреннего контроля для целей внешнего аудита. Этап предварительного планирования следует завершить изучением материалов проверок налоговых органов и Главного территориального управления Центрального Банка Казахстана.

На этапе знакомства с системой бухгалтерского учета аудитору необходимо изучить, проанализировать и оценить сведения об основных принципах ведения бухгалтерского учета кредитных операций, закрепленных в учетной политике, организационной структуре подразделения, ответственного за ведение бухгалтерского учета, распределении полномочий между работниками бухгалтерии, организации документооборота, роли средств вычислительной техники в ведении учета. Целесообразно выполнить обзорную проверку типовых бухгалтерских проводок по кредитным операциям и выборочно установить фактическое наличие и правильность оформления первичных документов, на основании которых выполнялись записи по счетам бухгалтерского учета.

Оценку системы внутреннего контроля при планировании аудита кредитных операций предлагается проводить в два этапа:

- 1) общее знакомство с системой внутреннего контроля;
- 2) первичная оценка надежности системы внутреннего контроля.

На первом этапе аудитор должен получить общее представление о подходах руководства к организации внутреннего контроля за кредитными операциями, организационной структуре внутреннего контроля, наличии и характере внутренних связей и механизме выполнения решений руководства на уровне исполнителей, методах распределения функций и ответственности, процедурах внутреннего контроля. Первичную оценку надежности системы внутреннего контроля предлагается проводить по методике, основанной на тестировании. Ориентируясь на рекомендуемые параметры оценки надежности системы внутреннего контроля, оценка может быть определена как «низкая», «средняя» или «высокая».

Разработаны принципы построения аудиторской выборки в аудите кредитных операций. В качестве совокупности следует рассматривать весь объем кредитных операций за отчетный период. В качестве элемента совокупности выступает отдельный кредит. Если число элементов совокупности настолько мало, что применение статистических методов не является правомерным, аудитор должен провести сплошную проверку. Должна быть подвергнута тщательному изучению задолженность, связанная с крупным кредитным риском. Подвергаются сплошной проверке кредиты, не имеющие обеспечения; кредиты, не погашенные в срок; кредиты, вынесенные в отчетном периоде за баланс из-за невозможности взыскания; кредиты, выданные акционерам, инсайдерам и со-

трудникам банка. Для отбора остальных заемщиков следует применить либо случайный, либо систематический отбор. Для банков, имеющих большое количество выданных ссуд незначительного объема, величина выборки может быть уменьшена в случае, если аудитор сочтет возможным положиться на достоверность отчетов службы внутреннего контроля по проверке данных кредитов. В отдельных случаях может применяться субъективный отбор кредитов, которые требуют тщательного анализа. К таким кредитам аудитор может отнести кредиты, классифицированные самим банком как проблемные (по данным отчетов службы внутреннего контроля); кредиты, по которым уменьшалась процентная ставка, или изменялся график погашения основного долга.

В общем плане аудита кредитных операций предлагается отразить основную цель и направления проверки, способ проведения аудита, установленный уровень ответственности, параметры аудиторского риска, численность и квалификацию рабочей группы аудиторов, их обязанности, ответственность и соподчиненность; указать сроки проведения проверки и дату представления аудиторского заключения и детализированного отчета.

Программа аудита кредитных операций коммерческого банка представляет собой детальный перечень аудиторских процедур для сбора аудиторских доказательств. Программа должна состоять из двух разделов. Цель первого раздела программы — сформулировать оценку системы управления кредитными рисками. Цель второго раздела программы — собрать достаточный объем аудиторских доказательств для высказывания профессионального мнения о соответствии бухгалтерского учета кредитных операций требованиям действующего законодательства и достоверности во всех существенных аспектах бухгалтерской отчетности в части предоставленных кредитов, их обеспечения, начисленных и полученных процентов, резерва на возможные потери по ссудам. Второй раздел программы содержит тесты средств контроля и перечень аудиторских процедур по существу.

В рамках выполнения первого раздела программы аудита кредитных операций, аудитору предлагается оценить способность банка контролировать уровень кредитного риска посредством эффективной организации кредитного процесса, тщательного изучения деятельности заемщиков, их финансового положения и источников погашения долга. Рекомендуется уделить внимание проверке соответствия сложившейся практики проведения кредитных операций нормам принятой кредитной политики и выяснению того, насколько она выполняется как на уровне руководителей банка, так и на уровне исполнителей. В процессе аудиторской проверки необходимо акцентировать особое внимание на оценке качества рассмотрения кредитной заявки клиента и последующего наблюдения за выданными кредитами.

В качестве важнейшего этапа предлагается рассматривать проверку кредитной документации. Особое внимание следует акцентировать на анализе содержания

заключенных кредитных договоров и проверке документации, связанной с обеспечением предоставленных кредитов.

В рамках изучения системы управления кредитными рисками аудитор также необходимо оценить роль службы внутреннего контроля банка и эффективность работы юридической службы по возврату безнадежных кредитов.

В процессе изучения общей организации кредитной работы рекомендуется выполнить тестирование различных сторон системы управления кредитными рисками.

Предлагается схема проведения анализа качества кредитного портфеля в рамках аудиторской проверки, включающая следующие основные этапы:

- 1) выбор критериев и разработка на их основе системы классификации кредитов;
- 2) составление индивидуальной характеристики кредита на основе установленных критериев;
- 3) формирование групп кредитов в соответствии с установленными критериями и определение процентной составляющей для каждой группы;
- 4) анализ структуры кредитного портфеля и оценка его диверсификации;
- 5) оценка адекватности сформированного резерва на возможные потери по ссудам.

Наиболее показательными критериями для классификации выданных кредитов в процессе аудиторской проверки предлагается считать сроки кредитования; субъекта кредитования; отраслевую принадлежность заемщика; регион деятельности заемщика; качество обеспечения; степень кредитного риска; доходность.

Важнейшим направлением работы аудитора является оценка диверсификации кредитного портфеля. Аудитор должен, во-первых, проанализировать обоснованность установленных в банке ограничений (лимитов) концентрации рисков в отношении одного заемщика, группы связанных заемщиков, географических регионов и отраслей и при необходимости высказать соответствующие рекомендации по их изменению, во-вторых, проверить соблюдение на практике установленных лимитов с точки зрения выполнения норм кредитной политики, в-третьих, оценить общую диверсификацию кредитного портфеля и эффективность распределения ресурсов с учетом текущей экономической ситуации и макроэкономических тенденций, опираясь на аналитические данные по различным отраслям экономики.

Разработаны тесты средств контроля, направленные на подтверждение оценки надежности системы внутреннего контроля, и аудиторские процедуры по существу. Тесты средств контроля представляют собой программу действий, предназначенных для подтверждения достоверности оценки системы внутреннего контроля. Аудиторские процедуры по существу предполагают детальную проверку верности отражения в бухгалтерском учете оборотов и сальдо по счетам учета выданных кредитов, их обеспечения, начисленных и полученных процентов и ре-

зерва на возможные потери по ссудам. В процессе проведения аудиторских процедур необходимо установить, что все суммы, отраженные на счетах учета предоставленных кредитов и начисленных процентов представляют собой реальные обязательства заемщиков перед банком и отражают задолженность в полном объеме.

По итогам тестов, т.е. средств контроля и аудиторских процедур по существу аудитор, должен сформировать мнение об эффективности системы внутреннего контроля и соответствии системы бухгалтерского учета действующим нормативным документам. А также установить достоверность во всех существенных аспектах бухгалтерской отчетности в части предоставленных кредитов, обеспечения предоставленных кредитов, начисленных и полученных процентов и резерва на возможные потери по ссудам.

Предложен механизм обобщения и анализа результатов аудита и подготовки аудиторского заключения и отчета аудитора. По итогам проведения аудиторской проверки с целью подтверждения достоверности годового бухгалтерского отчета в аудиторском заключении аудитор должен высказать мнение о качестве управления кредитными рисками в банке и соответствии кредитной политики банка нормативным требованиям Центрального Банка Казахстана. Следует провести краткий обзор правил и методов управления кредитными рисками в банке и дать им оценку, в части общей стратегии кредитования и проработки процедурных вопросов; роли и качества работы руководства банка и службы внутреннего контроля в части управления кредитными рисками; установленных требований к выдаваемым кредитам и средствам их соблюдения; качества контроля за погашением и концентрацией выданных кредитов; тщательности финансового анализа положения заемщика. Аудитор должен разработать комплекс мер по устранению выявленных недостатков и нарушений.

По результатам аудита необходимо сформулировать аргументированные выводы о соблюдении банком действующего законодательства РК при проведении кредитных операций.

Предложен перечень обстоятельств, влияющих на вывод аудитора о возможности банка продолжать свою деятельность в обозримом будущем и исполнять свои обязательства после даты составления бухгалтерской отчетности, которые должны быть проанализированы в процессе аудита кредитных операций. К таким обстоятельствам предлагается отнести:

- низкое качество представленных залогов по кредитам с признаками проблемности (неуплата процентов и другие нарушения условий кредитных договоров); незаконченные судебные процессы, связанные с возвратом значительных суммы безнадежных необеспеченных кредитов при наличии высокой вероятности банкротства или исчезновения заемщиков;
- негативная информация о финансовом состоянии поручителей и гарантов при наличии признаков проблемности кредитов;

- высокая доля необеспеченных кредитов с признаками проблемности и кредитов, выданных предприятиям, испытывающим финансовые трудности;
- высокая концентрация кредитных вложений в проблемные и кризисные отрасли народного хозяйства,
- высокая доля кредитов, выданных акционерам и управляющим коммерческого банка в сопоставлении с величиной собственного капитала коммерческого банка и привлеченными средствами,
- неадекватность сформированного резерва на возможные потери по ссудам сложившимся кредитным рискам.

В рамках совершенствования аудиторских стандартов предлагается расширить перечень вопросов, подлежащих изучению и оценке в рамках аудита кредитной работы в банке, предусмотренных стандартом № 1 в области банковского аудита. Это относится к необходимости проведения анализа качества кредитного портфеля, оценке методик, применяемых в банке для анализа финансового состояния и практической деятельности потенциального заемщика, оценке организации наблюдения за выданными кредитами, в том числе приемов по выявлению проблемных кредитов.

Литература:

1. Торшаева, Ш. М. Основы аудита: Учебное пособие — Караганда: 2009—60 с.
2. Об аудиторской деятельности: Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года (с изменениями и дополнениями).
3. Быкова, С. Внешний аудит и внутренний контроль кредитной организации // Банковский аудит. — 1998. — № 1. — С.2–5
4. Петрова, В. И. Аудиторская проверка качества управления кредитной организацией // Аудиторские ведомости. — 1998. — № 1. — с. 14–21
5. Балабанов, И. Т. / Банки и банковское дело: Учеб. пособие для вузов / СПб.: Питер, 2011. — 304с.
6. Дюсембаев, К. Ш. / Аудит и анализ в системе управления финансами: (теория и методология) — Алматы: Экономика, 2010. — 293с.

Пути совершенствования функций управленческого учета на основе калькуляции себестоимости продукции

Тажобаева Айжан Сериковна, кандидат экономических наук, доцент
Таразский государственный университет имени М. Х. Дулати (Казахстан)

Тажобаева Жанар Сериковна, докторант PhD
Кыргызский университет экономики и финансов (Кыргызстан, г. Бишкек)

Управленческий учет получил свое становление и развитие на основе калькуляционной бухгалтерии. История развития калькуляционной бухгалтерии отнести к концу XIX — началу XX века. В этот период на базе существующей бухгалтерии четко проявились две самостоятельные направления — финансовая и калькуляционная бухгалтерия. Предпосылками двух направлений в тот период явилось расширение производства, роста концентрации и централизации производства и капитала, образование крупных компаний и корпораций.

В калькуляционной бухгалтерии проявились свои задачи, которые способствовали обеспечению управления оперативной-аналитической информацией и производством, накоплению и сохранению информации о внешних пользователях. Калькуляционная бухгалтерия, образовывалась в крупных компаниях, которая могла учитывать и эффективно контролировать использование всех ресурсов компании направленное на получения максимальной прибыли.

Совершенствование и новый подход к калькуляционному учету привели к возникновению и развитию новых методов учета и калькуляции себестоимости продукции. Эта организация учета повлияло на снижение затрат по центрам ответственности, организация учета затрат по системе директ-костинг.

Как известно развитие управленческого учета связано с развитием системы управления и ее процессов. Так новые методы калькуляции себестоимости продукции, развитие их принципов, способов, форм вызывают необходимость системы управления, успешно осуществлять свои функции.

Затраты на выпуск продукции представляют собой конкретную

форму издержек производства, которые состоят из затрат сырья, материалов, амортизации, заработной платы и других расходов компании. Все виды издержек производства тесно связаны между собой и служат для выражения затраченного количества живого и овеществленного

труда при выпуске продукта, необходимого для общества. Вместе с тем они не тождественны друг другу и различаются на величину прибавочного продукта. В результате имеется возможность выявить чистый доход предпринимателя и определить оптимальные соотношения между накоплением и потреблением.

Издержки производства состоят из:

- 1) совокупности потребленного количества ресурсов;
- 2) стоимостного выражения материальных и трудовых затрат.

Первое направление издержек живого и овеществленного труда на выпуск продукции и услуг измеряются в физических единицах расходах, как величины потребленного количества сырья, материалов и т.д. Такой объем затрат необходимо для составления натурально-вещественных балансов воспроизводства и стоимостного определения издержек. Чтобы исчислить затраты сырья и материалов в количественном выражении, необходимо знать потребность в них на каждой стадии производства и составной части изделия не только по величине чистого расхода, но и с учетом отходов и потерь.

В качестве количественного показателя затрат труда выступает расход рабочего времени. Процесс производства разлагается на отдельные операции, группируемые в зависимости от квалификации, выполняемой работы и число рабочих мест. Положительная сторона управленческого учета — конкретность, точность и техническая определенность издержек.

Среди ученых экономистов имеются различные точки зрения на определение содержания понятий затрат и издержек производства, их взаимосвязи с себестоимостью продукции. Например, профессор А. Д. Шеремет считает, что издержки производства как экономическая категория могут использоваться лишь в макроэкономическом масштабе, а для хозяйствующих субъектов это затраты на производств [1].

Так как издержки производства субъекта выступают в виде себестоимости, многие экономисты ставят знак равенства методу этими понятиям.

По нашему мнению, затраты производства — экономическая категория, в равной степени, относящиеся и к количественному и стоимостному измерению расхода средств производства и рабочей силы для выпуска продукции. Ее применение возможно и в макроэкономическом масштабе и в качестве синонима затрат на производство продукции в хозяйствующем субъекте. Однако в том и другом случае необходимо учитывать принципиальную разницу между этими понятиями, выражающую в более широком смысле противоречие между частным и общим, конкретным и абстрактным.

Стадия измерения должна показывать масштаб отклонения и точно указывать его причину. Это сопряжено с необходимостью эффективной процедуры принятия решений. Поскольку большая часть работы в компаниях является результатом объединенных усилий групп предпринимателей, абсолютно точно определить корни той или иной проблемы не всегда возможно. Смысл корректировки во всех случаях состоит в том, чтобы понять причины отклонения и добиться возвращения компании к правильному образу действия.

Отклонения от прогноза дают важную контрольную информацию для менеджера, так как из них можно получить отличия прогнозных (или нормативных) затрат и доходов от фактических показателей. Эти отклонения можно использовать для управления производительностью центров ресурсов или доходов в производственном процессе, где их можно применять как средство обратной связи: например, при благоприятных показателях дохода, так как они «подсказывают» менеджерам возможность повышения прогнозного показателя дохода на последующий период или, наоборот, уменьшения затрат в случае их благоприятных отклонений. Схематически для компании по производству продукции это можно изобразить в соответствии с рисунком 1.

Если детально расшифровать приведенную схему, то сам процесс анализа отклонений, как нам представляется, может составлять из следующих процедур (см.

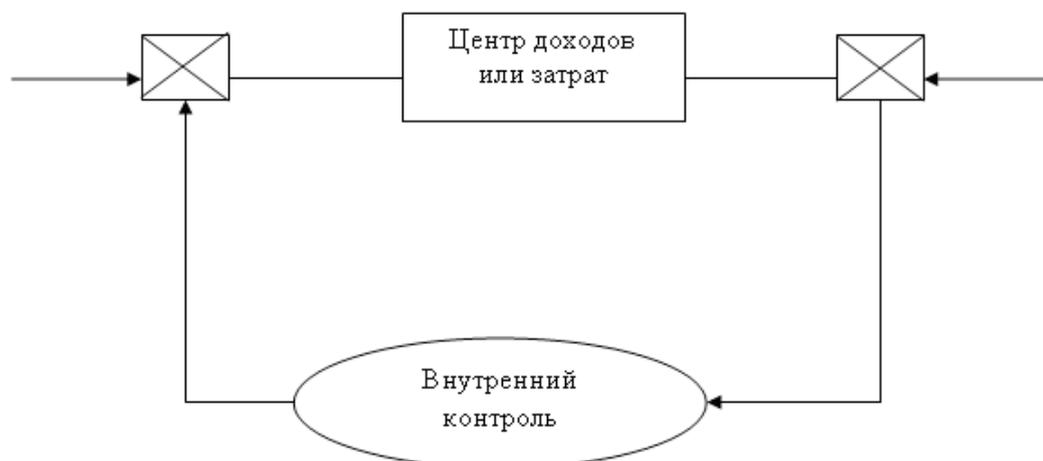


Рис. 1. Прогнозная система с обратной связью

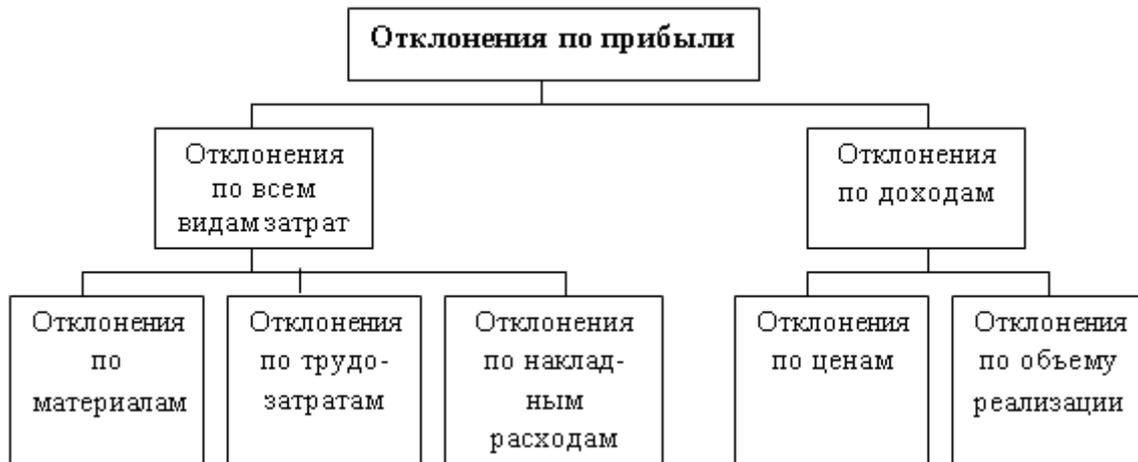


Рис. 2. Структура анализа отклонений по производству продукции

рис. 2). При этом отклонения по прибыли рассмотрены со стороны влияния на них отклонений от норм затрат выпуск продукции.

Отклонения по накладным расходам анализируют по изменению объема производства, использования производственной мощности для цели контроля за производственными издержками.

Отклонения по цене реализации (Оц) есть разность фактической (ФП) и нормативной прибыли (НП), умноженная на фактический объем реализации (ФР):

$$\text{Оц} = (\text{ФП} - \text{НП}) \times \text{ФР} \quad (1)$$

Уровень выпуска продукции прямо пропорционально влияет на доходы и затраты. Суммарный доход равен произведению цены единицы продукции на количество единиц, а суммарные затраты произведению затрат на единицу продукции и количество. Поэтому частично отклонения между прогнозными и фактическими показателями суммарного дохода или затрат определяются изменениями цены или затрат на единицу продукции либо ресурса, тогда как остальная часть — изменениями в проданном или использованном количестве единиц.

В практической деятельности по производству продукции анализируются только отклонения, превышающие определенный лимит, который устанавливает менеджер.

Отклонения можно вычислять для категорий, таких, например как общие затраты основных материалов, для любых групп внутри категорий, каждой статьи затрат.

Исходя из полученных результатов общее отклонение затрат можно разбить на три составляющие:

- отклонение затрат на единицу, или «ценовое» отклонение, вызванное изменением покупной цены на единицу ресурса;
- отклонение в использовании материалов, или «объемное» отклонение,
- вызванное отличием бюджетного и фактически использованного количества;
- совместное отклонение цены/количества, которое принято включать в
- ценовое отклонение.

Суммарные фактические затраты на материалы, равной произведению фактических удельных затрат (на единицу ресурса) на фактическое количество ($AP \times AQ$). Суммарным бюджетным затратам складываются, т.е. произведению бюджетных удельных затрат на бюджетное количество ($BP \times BQ$).

Суммарное отклонение равно $(AP - BP) \times BQ$ представляет ценовое отклонение и $(AP - BP) \times (AQ - BQ)$ — совместное отклонение.

На наш взгляд, неблагоприятное отклонение цены единицы материалов может возникнуть по целому ряду причин, включая следующие:

- произошло повышение цены на материалы при том же объеме
- закупок, что и ранее;
- отдел маркетинга приобрел продукт более «высокого» качества, который может проявить себя при благоприятном отклонении объема;
- предприятие, возможно, не сумело воспользоваться скидками за быструю оплату.

Из проведенного анализа следует, что отклонения всех типов можно разделить на контролируемые и неконтролируемые.

Контролируемыми можно назвать отклонения, которые находятся под непосредственным вниманием менеджера. К ним относятся:

- использование ресурсов;
- уровень производственной активности;
- затраты на рабочую силу и определенные накладные расходы.

Другие затраты находятся вне непосредственного контроля:

- цены поставщиков (зависят от рынка);
- конечная рыночная цена продукта (также подвержена влиянию рынка).

В ходе управления компанией реализуются методы и процедуры, ориентирующие деятельность работников на достижение целей организации. Существует управление административное, социальное и контроль, которые

осуществляют небольшие группы на производстве, чтобы регулировать работу и направлять ее в общее русло, если деятельность работников отклоняется от норм.

Таким образом, социальное управление более эффективное, т.к. взаимодействие друг на друга оказывает

более естественное действие, что влияет положительно на результат управления производством. В этих условиях, совершенствование системы управленческого учета напрямую зависит от эффективности калькуляции себестоимости продукции компании.

Литература:

1. Управленческий учет: Учебник / Под ред. А.Д. Шеремет. — 4-изд., перераб. Доп. — М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Тайгашынова К.Т. Управленческий учет: Учебное пособие. Изд. 2-е. — Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2010. — 350с.
3. Хоригрен Ч.Т., Фостер Дж., Датар Ш. Управленческий учет, 10-е изд./пер с англ. — СПб: Питер, 2007. — 1008с.

Прогнозирование использования земельных ресурсов Лунинского района Пензенской области

Ткачук Оксана Анатольевна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент;
Павликова Екатерина Владимировна, кандидат сельскохозяйственных наук, доцент
Пензенская государственная сельскохозяйственная академия

В настоящее время прогнозирование становится одной из наиболее важных функций управления. Прогнозирование как вид научного анализа охватывает различные сферы деятельности (экономику, социальные процессы и др.). Предвидение событий позволяет заблаговременно подготовиться к будущим изменениям, рассчитать возможные последствия решений, принимаемых в настоящем.

Под прогнозированием использования земельных ресурсов понимается вероятностное, научно обоснованное суждение о возможном состоянии и использовании земельных ресурсов и прочно связанных с ними объектов недвижимости, а также о путях и сроках достижения определенных целей и результатов.

Прогнозирование использования земельных ресурсов дает возможность не только заблаговременно подготовиться к будущим изменениям, но и рассчитать последствия от действий, предпринимаемых в настоящем. Прогнозирование использования земельных ресурсов позволяет решать задачи эффективного и рационального использования земель, обеспечивать баланс спроса и предложения на землю. Задача прогнозирования состоит в том, чтобы, с одной стороны, выявить перспективы ближайшего и более отдаленного будущего в использовании земель и, с другой стороны, способствовать выработке оптимальных и перспективных планов с опорой на составленный прогноз [2].

Целью прогнозирования является обеспечение гарантий проведения реальной научно обоснованной политики в области использования земель района, а также разработка комплекса взаимосвязанных мероприятий по совершенствованию землепользований в условиях многообразия форм собственности на землю.

Рассмотрим на примере Лунинского района прогнозирование использования земельных ресурсов. Показателями эффективного развития района являются уровень жизни людей, проживающих в сельской местности, и их обеспеченность ресурсами. От этого напрямую зависит отток или приток населения в район.

В масштабах Пензенской области экономико-географическое положение района достаточно выгодное: по территории района проходит железная дорога, связывающая район с областным центром и другими регионами. Район состоит из 10 муниципальных образований: 1 — муниципальное образование р.п. Лунино и 9 сельсоветов, в состав которых входят 57 населенных пунктов. Административным центром района является р.п. Лунино, расположенный в 46 км от областного центра [1, 5].

По состоянию на 1 января 2015 года земельный фонд в административных границах района составляет 170460 га. Распределение земель Лунинского района по категориям представлено на рисунке 1.

Основами анализа использования земельных ресурсов является изучение и оценка современного уровня их использования хозяйствами и прогнозирования перспектив для дальнейшего развития земельных отношений. Для всесторонней оценки использования земли применяется система факторных показателей (таблица 1) [4].

Шкала коэффициентов использования земельных ресурсов отражает данные истинного процесса хозяйствования и развития исследуемых объектов, а также необходимость подхода к разработке прогноза развития территории и подборе методов прогнозирования в будущем.

Сельское хозяйство составляет основу экономики Лунинского района. В состав агропромышленного комплекса

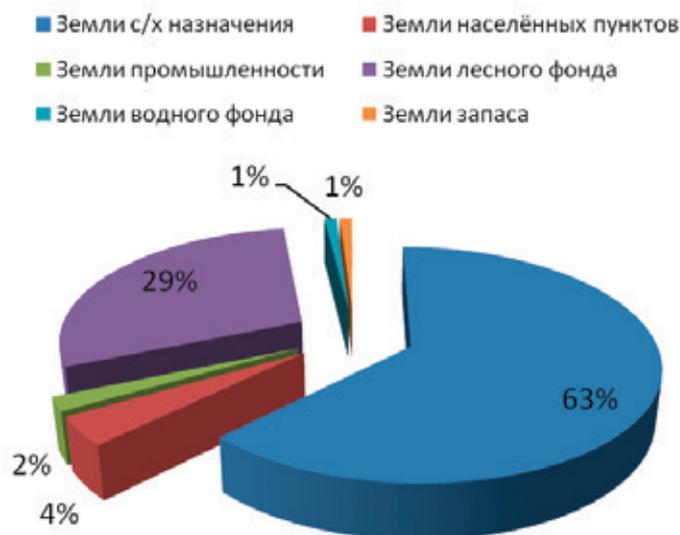


Рис. 1. Распределение земель Лунинского района по категориям

Таблица 1. Шкала коэффициентов использования земельных ресурсов

Показатель	Коэффициент факториальный
Степень полноты использования сельскохозяйственных земель по целевому назначению	0,65
Доля сельскохозяйственных угодий в общей площади хозяйств	0,62
Коэффициент полноты вовлечения сельскохозяйственных угодий в пашню и многолетние насаждения	0,73
Степень распаханности территории	0,70
Степень освоенности территории	0,94
Качество сельскохозяйственных угодий — балл бонитета	66

района входят 11 сельскохозяйственных предприятий, 102 сельскохозяйственных потребительских кооператива. Из них кредитных — 8, перерабатывающих — 14, сбытовых — 29, снабженческих — 15, животноводческих — 31, прочих — 5. Сельскохозяйственная отрасль обеспечивает не только продовольственную безопасность, но и определяет социальную атмосферу района, а также уровень жизни более 12,6% населения, занятого в аграрно-промышленном комплексе. В производстве валовой продукции сельского хозяйства района основную долю занимают сельскохозяйственные предприятия — 63,6%, личные подсобные хозяйства — 31,8%, крестьян-

ско-фермерские хозяйства — 4,6% (в производстве мяса СХП — 91%, ЛПХ — 8%, КФХ — 1%, в производстве молока — СХП — 34%, ЛПХ — 59%, КФХ — 7%) [1].

Прогнозирование использования земельных ресурсов в районе зависит от определения прогнозной численности населения (таблица 2).

Динамика численности населения последних семи лет показывает, что население Лунинского района нестабильно. Так, на начало 2014 года численность постоянного населения составила 19455 человек, что на 218 человек меньше, чем в 2013 году. Как и в предыдущие годы, на сельское население приходилось более половины всего

Таблица 2. Демографический паспорт Лунинского района

Демографический показатель	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Численность на начало года, тыс. человек	19,5	19,2	19,9	19,7	19,7	19,7	19,5
Рождаемость, на 1000 населения	12,5	12,2	10,3	11,1	10,9	11,2	11,3
Смертность, на 1000 населения	22,5	22,8	20,9	22,4	20,1	19,2	19,2
Естественная убыль, на 1000 населения	-13,0	-10,6	-10,6	-11,3	-9,2	-8,0	-7,9
Младенческая смертность, чел	-	-	421	445	367	132	
Миграционный прирост, чел. на 1000 нас.	-	-	-0,01	-0,04	-0,02	-5,2	-1,5
Браки, на 1000 нас.	-	-	-	-	-	8,4	8,3
Разводы, на 1000 нас.	-	-	-	-	-	4,4	4,5

населения — 59%, численность женщин превалировала над численностью мужчин и составила — 54%. Текущая

ситуация в сравнении с аналогичным периодом прошлого года представлена на рисунке 2.

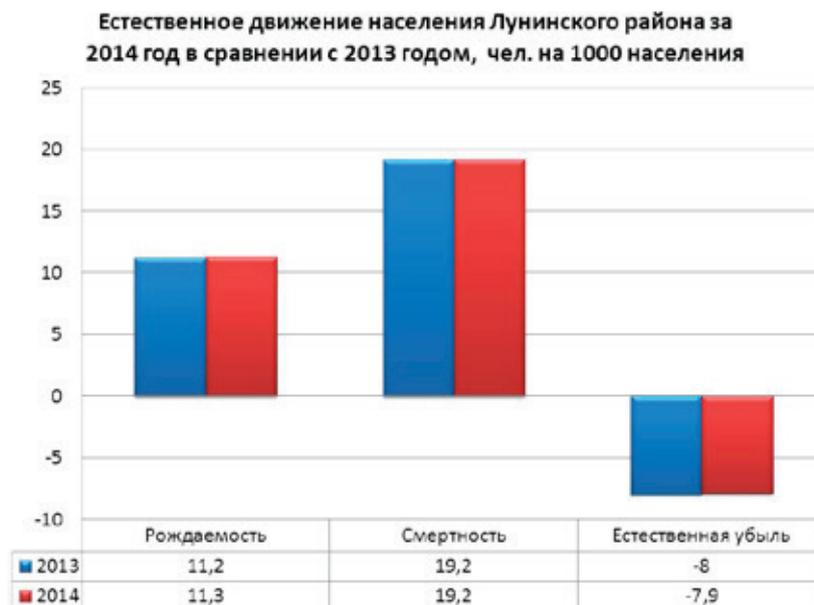


Рис. 2. Текущая ситуация в сравнении с аналогичным периодом прошлого года

Прогнозирование численности населения оказывает непосредственное влияние на масштабы и степень хозяйственной освоенности и урбанизированность терри-

тории [3, 4]. Расчет численности населения и численность трудоспособного населения на прогнозные периоды 5, 10, 15 лет представлены в таблице 3.

Таблица 3. Прогнозная численность населения на перспективу, тыс. чел.

Фактическая численность населения		Численность населения на период прогнозирования					
всего	трудоспособного	на 5 лет		на 10 лет		на 15 лет	
		всего	трудоспособного	всего	трудоспособного	всего	трудоспособного
19,45	10,11	19,59± 5%	9,34± 5%	19,74± 10%	8,58± 10%	19,88± 15%	7,83± 15%

Прогнозирование использования земельных ресурсов Лунинского района Пензенской области позволит определить возможные направления развития на перспективу

в целях улучшения региональной экономики, социального положения района, с минимальным причинением вреда окружающей среде и природным ресурсам.

Литература:

1. Годовой отчет о наличии земель и распределение по формам собственности, категориям, угодьям и пользователям в Лунинском районе / Управление федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Пензенской области. — Пенза, 2014.
2. Кухтин, П. В. Управление земельными ресурсами: учебное пособие / П. В. Кухтин, А. А. Левов, В. Ю. Морозов и др. — 2-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 448 с.
3. Медков, В. М. Демография: учебное пособие. Серия «Учебники и учебные пособия» / В. М. Медков. — Ростов-на-Дону: «Феникс», 2002. — 448 с.
4. Рассказова, А. А. Прогнозирование использования земельных ресурсов: методические указания для выполнения курсового проекта / А. А. Рассказова. — Государственный университет по землеустройству, 2010. — 51 с.
5. Схема территориального планирования Лунинского муниципального района // <http://rlun.pnzreg.ru/>

Социальная политика и экономическая безопасность

Узунян Анна Андраниковна, студент;
Сланченко Людмила Ивановна, кандидат экономических наук, доцент
Кубанский государственный университет

Экономическая безопасность государства оказывает непосредственное влияние на функционирование государственной экономики, ее результативность и конкурентоспособность на внутренних и мировых рынках.

В современный исторический период защита экономической безопасности страны является особенно актуальной. Обеспечение экономической безопасности является гарантом самостоятельности страны, главным признаком стабильности, социально-экономической устойчивости и успешной жизнедеятельности общества. При этом необходимо учитывать, что рост интеграционных экономических связей препятствует сохранению самобытности, традиционности экономики отдельного государства, что, в конечном итоге, может привести к потере его политической независимости.

Существуют различные трактовки экономической безопасности. В рамках данной работы будем придерживаться определения Л. И. Абалкина «экономическая безопасность — это состояние экономической системы, которое позволяет ей развиваться динамично, эффективно и решать социальные задачи и при котором государство имеет возможность вырабатывать и проводить в жизнь независимую экономическую политику» [1, с. 54].

В научной литературе принято выделять несколько факторов, оказывающих влияние на экономическую безопасность государства:

— геополитическое и экономико-географическое положение страны и связанное с этим размещение и аллокация производительных сил на территории страны, а также доступом к отечественным и зарубежным ресурсам;

— экономическая и военно-политическая мощь страны и ее конкурентная позиция в мировой экономической системе по стратегически важным направлениям развития;

— ориентация институциональной системы страны на поддержку отраслей индустриальной экономики, от которой зависит уровень национальной безопасности;

— наличие резервов стратегически важных материальных благ первого и высшего порядка в объемах, достаточных для обеспечения экономической безопасности в условиях форсмажорных обстоятельств [3, с. 87].

Обеспечение экономической безопасности государства невозможно без выбора и реализации верной стратегии социально-экономического развития. В настоящее время при определении вектора экономического развития слабо учитывается влияние социальных проблем и тенденций развития общества. В то же время при выработке социальной политики мало внимания уделяется

их экономическим последствиям. На данный момент задача социальной безопасности заключается, прежде всего, в создании условий, обеспечивающих эффективное стабильное прогрессивное развитие государства во всех сферах [2, с. 43].

Сфера социальных отношений оказывает непосредственное влияние на экономическое развитие страны. При этом необходимо учитывать, что и экономическая сфера влияет на социальные отношения. Это влияние может носить как позитивный, так и негативный аспект.

В современной России одной из проблем экономической безопасности считается сокращение трудовых ресурсов. Считается, что к 2025 г. число трудоспособных граждан в стране уменьшится на 14–15 млн. человек, а количество пенсионеров, наоборот, увеличится на 5–7 млн. человек. По прогнозам, к 2050 г. в России произойдет резкий демографический спад, вследствие чего количество трудоспособных граждан сократится на 40–42%, это, примерно, 39 млн. человек [8, с. 14].

Не менее сложным является вопрос социального расслоения и формирования слоя бедных [7, с.33]. Численность россиян с доходами ниже прожиточного минимума в первом квартале 2015 года увеличилась на 3,1 млн. человек по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года и составила 22,9 млн. человек.

Уровень бедности в первом квартале 2015 года подскочил сразу до 15,9% против 13,8% в первом квартале 2014 года. Информация за оба квартала даётся без учёта данных по Крыму и Севастополю.

Существенный рост уровня бедности в первом квартале текущего года наблюдался из-за значительного увеличения размера прожиточного минимума в результате высокой инфляции. Прожиточный минимум в России в первом квартале 2015 года увеличился до 9 тыс. 662 рублей на человека в месяц с 7 тыс. 688 рублей в аналогичном периоде предыдущего года.

В целом по России среднедушевые денежные доходы населения в первом квартале 2015 года составили 25,2 тыс. рублей в месяц (в первом квартале 2014 года — 22,7 тыс. рублей).

Не менее значимой социальной проблемой, оказывающей влияние на экономическую безопасность страны, является демографическая ситуация. По данным Росстата, в первом квартале нынешнего года в России снизилось число родившихся в 53 регионах, и выросло числа умерших в 74. В целом же по стране число умерших превысило родившихся на 11,5%, а в 19 регионах вообще 1,5–2 раза. Кроме того, в прошлом году начала увеличиваться смертность. Уже за первые четыре месяца те-

кущего года, то есть с января по апрель, этот показатель вырос почти на 4% [4].

По мнению экономиста Владислава Жуковского, по итогам 2015 года чистая убыль населения вполне может достичь 140–170 тыс. человек. В 2016–2017 годах тренд на депопуляцию России почти наверняка сохранится. В значительной степени это будет обусловлено эффектом резкого ухудшения социально-экономической ситуации в России, которое произошло в последние месяцы 2014 года и сопровождалось хаосом на валютном рынке, спадом в реальном секторе экономики, ростом безработицы и снижением реальных доходов россиян.

С учетом данных перспектив необходимо определить главные направления развития экономики, где возможен прорыв и увеличение производительности труда, обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции. Одним из таких направлений является импортозамещение, которое позволит улучшить не только состояние российской экономики, но и будет способствовать решению социальных проблем за счет формирования новых рабочих мест, расширения производства, увеличение числа занятого населения, создания благоприятной социальной ситуации уверенности в собственном будущем. Импортозамещение, способствуя экономическому росту, также обеспечивает повышение конкурентоспособности отечественной экономики на мировых рынках при снижении роли ресурсодобывающих отраслей и ослаблении зависимости от поставок импортных товаров народного потребления [5].

Еще одним направлением, способствующим обеспечению экономической безопасности государства через решение социальных проблем, является социальный бизнес. На данный момент растет заинтересованность крупного бизнеса в развитии социального предпринимательства. Можно сказать, что в России началось системное со-

трудничество между социальным предпринимательством и крупным бизнесом. При этом государство готово допустить частный бизнес в социальную сферу. И такое трехстороннее сотрудничество между государством, крупным бизнесом и социальным предпринимательством должно изменить ситуацию.

По данным Федеральной налоговой службы, за первый квартал 2015 года число индивидуальных предпринимателей — глав крестьянско-фермерских хозяйств в России выросло на 4670 человек. Произошло это за счет программы «Начинающий фермер», по которой Минсельхоз с 2012 года выделяет гранты — около 1,5 млн. рублей каждому победившему в конкурсе [6].

Как отмечает большинство специалистов, за последние несколько лет произошел принципиальный сдвиг в положении социального предпринимательства. Так, недавно в федеральное законодательство внесли поправки, облегчающие доступ малого бизнеса к госзакупкам. В 2015 году госкорпорации должны будут использовать 18% своего бюджета на покупку товаров, работ и услуг у малого и среднего бизнеса. Вступил в силу закон о соцобслуживании, предоставляющий бизнесу доступ в сферу социальных услуг. Сегодня целевые программы поддержки социального бизнеса есть практически в каждом регионе страны, и, несмотря на кризис, они не сворачиваются, а в некоторых случаях даже привлекают дополнительное финансирование.

В целом следует констатировать, что социальная политика и экономическая безопасность государства оказывают влияние друг на друга, которое может характеризоваться как позитивными, так и негативными проявлениями. Учет данного взаимовлияния будет способствовать выработке эффективной социально-экономической стратегии развития России, что положительно скажется на всех сферах жизнедеятельности государства.

Литература:

1. Абалкин, Л. И. Россия: осмысление судьбы. / Л. И. Абалкин. — М.: ИД «Экономическая газета», 2012. — 298 с.
2. Бекетов, Н. В. Проблемы обеспечения экономической безопасности государства в сфере внешнеэкономической деятельности / Н. В. Бекетов, М. Е. Тарасов // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2009. — С.43–47.
3. Дукарт, С. А. Экономическая теория. Макроэкономика: учеб. Пособие. / С. А. Дукарт, Е. В. Полицинская. — М.: АСТ, 2013. 342 с.
4. Кризис бьет по демографии // <http://www.km.ru/v-rossii/2015/06/15/dmitrii-medvedev/760138-krizis-bet-po-demografii>
5. Половинкин, В. Н. Проблемы импортозамещения в отечественной экономике / В. Н. Половинкин, А. В. Фомичев // <http://www.unionexpert.ru/index.php/zhurnal-qekspertnyj-soyuzq-osnova/zhurnal-qehkspertnyj-soyuzq-122014g/item/655-problemy-importozameshenia>
6. Социальное предпринимательство может стать активным игроком в импортозамещении // http://xn—80aafec-gczwveheyh2f.xn—p1ai/news/made_regions/made_regions_news/1443518655-sotsialnoe-predprinimatelstvo-mozhet-stat-aktivnym-igrom-v-importozameshenii
7. Сланченко, Л. И., Валькович О. Н. Основы экономики общественного сектора. Учеб. Пособие. Краснодар, КубГУ, 2012, 133 с.
8. Шабанова, М. А. О взаимосвязи социальной и экономической политики: социоэкономическая перспектива анализа / М. А. Шабанова. // SPERO. 2007. № 7. — С.14–17.

Основы управления инвестиционно-строительными проектами. Интеграция в инвестиционно-строительном комплексе

Хотынец Алексей Алексеевич, магистрант;
Цзян Дмитрий Викторович, магистрант;
Талеугали Нуркен Дауренович, магистрант
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Строительные проекты невозможно выполнить без определенного уровня специализации. Возведение сооружений, зданий и их комплексов, а так же их модернизация и реконструкция, представляют собой сложный процесс со множеством составляющих. Каждый участник проекта должен действовать установленными профессиональными методами работы. Поэтому необходимы функции управления деятельностью участников, которые нацелены на процессы реализации проекта четко-определенных рамками нормативно-правового регулирования. Кроме этого, продукция должна отвечать потребностям конечного пользователя (потребителя).

Выпуск готовой продукции — это цель объединяющая всех участников проекта в единую организационную структуру. Совокупность таких структур представляет инвестиционно-строительный комплекс (далее ИСК). С позиции отдельной сферы, ИСК — это экономические структуры, институты, формы и методы хозяйствования, посредством которых осуществляются вложения. ИСК имеет характер открытой живой системы, и как любой организм обладает функциями самовоспроизводства. Совершенствование системы регулирования инвестиционно-строительного комплекса и его субъектов возможно только при его анализе на предмет организованности.

В строительной отрасли можно выделить следующий ряд основных особенностей, которые формируют ИСК на уровне его субъектов:

- особый характер продукции. Орудие труда и работники дислоцируются по объекту по мере его готовности;
- условия вложения денежных средств. Цикл оборачиваемости растянут во времени, т.к. возведение объекта имеет длительные производственные процессы;
- зависимость от естественной среды. Конструкции и методы возведения объектов различны в зависимости от топографических, инженерно-геологических, климатических и экономических условий;
- многообразие производственных процессов. Участниками проекта являются десятки организаций, как непосредственно на площадки строительства объекта, так и вдали от него;
- высокая социальная ответственность продукции. Возведенные объекты должны быть экологически чистыми, надежными и не создавать опасности для здоровья и жизни людей.

Сложность, неопределенность, изменение многих обстоятельств, независимо от типа проекта, при планировании, мониторинге и контроле неизбежны. Важным требованием будет сокращение сроков реализации. Управление сроками строительства это основная и преобладающая потребность для любого строительного проекта. Планирование производится на этапе подготовки к тендеру, предконтрактной и контрактной стадиях, где каждая стадия представляет собой важный вид деятельности подрядной организации. Для выполнения сложного проекта требуется надежная система планирования и контроля, а так же средства автоматизации (PLM-системы¹ таких компаний, как АСКОН, Autodesk и др).

В планировании и контроле сроков проекта всех хозяйственных и экономических действий участников важным аспектом является распределение денежных потоков. Финансовое планирование и регулирование издержек состоит из различных методов, которые имеют ключевые значения в схеме принятия решений.

Стратегии достижения качества при реализации проекта рассматриваются, как средство достижения конкурентного преимущества. Действие этого аргумента усиливается с ростом числа связанных со строительством фирм. Строительные организации, выполняющие основные функции, намерены включиться в движение за общее управление качеством. Система качества должна учитывать не просто специфические особенности предприятия, но и быть основанной на них.

Важное значение в строительном проекте уделяется выявлению потенциального вреда здоровью и аварийных ситуаций на каждом этапе строительного процесса. Строительные нормы и правила четко и недвусмысленно возлагают ответственность за обеспечение безопасности на основные стороны подряда.

Все организации в строительной отрасли подчинены экологическим проблемам, давление которых усиливается со стороны общества. Риски связанные с экологической безопасностью должны предусматриваться на этапах проектирования. От разработки и внедрения экологически чистых материалов возможен только положительный эффект. Это естественный способ решения проблем окружающей среды в будущем.

Для подрядных организаций управление связью и процессом обмена информацией с помощью доступных техно-

¹ PLM-система (англ. product lifecycle management) — прикладное программное обеспечение для управления жизненным циклом продукции.

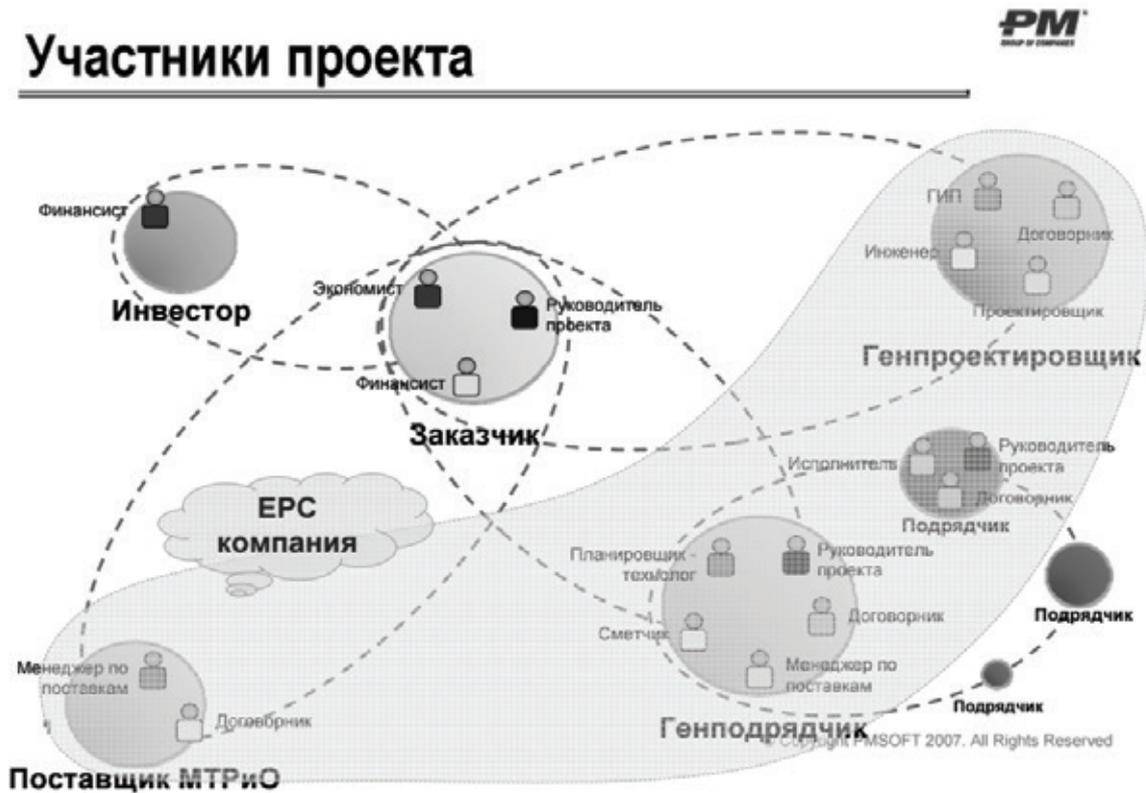


Рис. 1. Пример схемы участников ЕРСС контракта

ФАКТОРЫ, ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

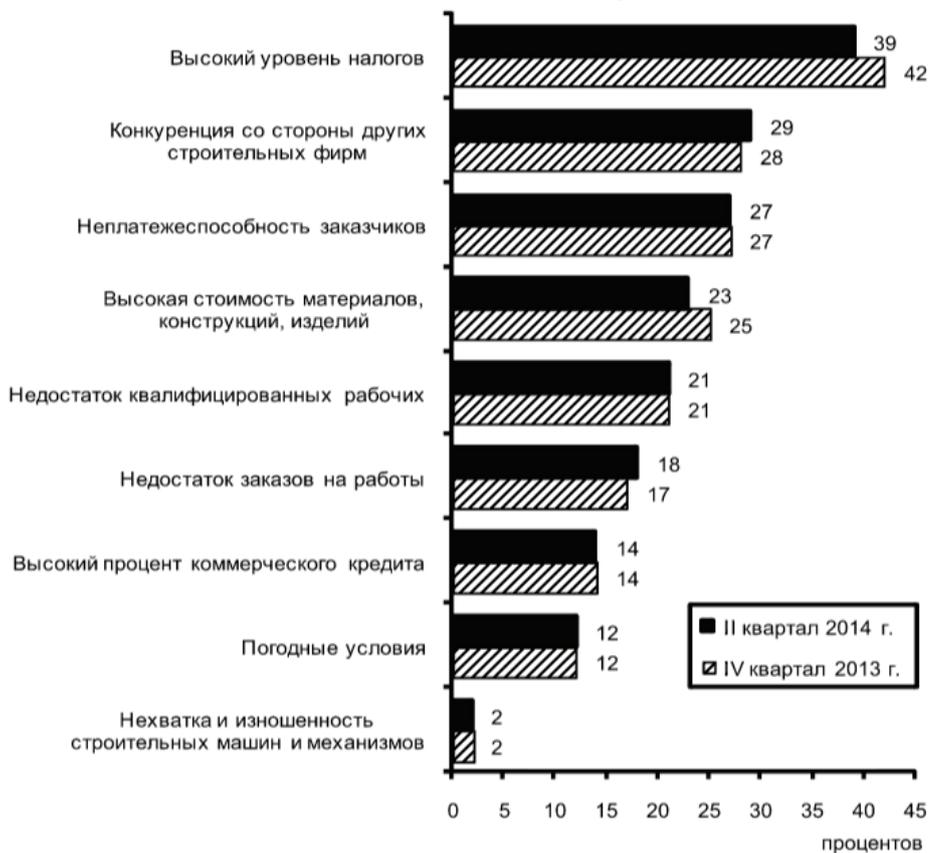


Рис. 2. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций

логий является важным вопросом на ряду с основными. Внедрение информационных систем влияет на организационный успех. Поэтому во всех процессах обмена информацией максимально возможно используются средства автоматизации.

На основании вышеизложенного среди основных функций системы управления можно выделить:

- планирование и контроль сроков строительства;
- финансовое планирование и регулирование издержек;
- качество и эффективность;
- оценка и контроль состояния окружающей среды;
- охрана здоровья и безопасность труда;
- информационные технологии и системы коммуникации.

В настоящее время, проблемами, сдерживающими производство, в строительной сфере согласно данным, проведенных в 2013–2014 г. Федеральной службой госу-

дарственной статистики РФ, являются: высокий уровень налогов, конкуренция, неплатежеспособность заказчиков, высокая стоимость материалов, конструкций и изделий, недостаток квалифицированных рабочих и др. Одним из выходов из этих проблем является централизованное управление проектами на всех его жизненных циклах. В международной практике успешно реализуются ЕРСС контракты или интегрированные контракты. Координация управления всего инвестиционного процесса осуществляется одним органом управления (ЕРСС-подрядчиком).

Повышение интеграции приводит к сокращению финансовых ресурсов и сроков. Для заключения подобных контрактов и модернизации системы регулирования ИСК в России потребуется ряд специалистов, профессионально ориентированных на решение таких задач.

Использование интегрированных контрактов позволит оптимизировать риски, сократить затраты на содержание специалистов по управлению строительством.

Литература:

1. Лукманова, И. Г. Управление проектами в инвестиционно-строительной сфере: монография / И. Г. Лукманова [и др.]; М-во образования и науки Росс. Федерации, ФГБОУ ВПО «Моск. гос. строит. ун-т». — Москва: МГСУ, 2012. 172 с. (Библиотека научных разработок и проектов МГСУ).
2. Калашников, А. А. Организация и планирование в строительстве. Управление строительными проектами: учеб. пособие / А. А. Калашников, Н. И. Ватин; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. — СПб.: Изд-во Политехн. унта, 2010. — 143 с.: ил.; 20 см. — Библиогр. 13с.
3. Люлин, П. Б. Развитие системы регулирования деятельности инвестиционно-строительного комплекса. Научный консультант: доктор экономических наук профессор А. Н. Асаул; Санкт-Петербург 2015
4. Гриффит Алан, Стивенсон Пол, Уотсон Пол Системы управления в строительстве / Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп — Бизнес», 2006. — 464 с.
5. Староватов, Г. Ф. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие / Староватов Г. Ф., Лютых Ю. А., Сарченко В. И., Юденко М. Н.; Сибирский федеральный университет — Изд-во Проспект, электронная версия книги
6. Секо, Е. В. Экономика строительства. Методы финансово-экономических расчетов в строительстве: учеб. пособие / Е. В. Секо. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2013. — 156 с.
7. Алексеева, Н. С. Управление проектами девелопмента: Учеб. пособие. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2011. — 256 с.

Интегрированные контракты в инвестиционно-строительном комплексе России

Цзян Дмитрий Викторович, магистрант;
Хотынец Алексей Алексеевич, магистрант;
Талеугали Нуркен Дауренович, магистрант
Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого

Современный бизнес на постсоветском пространстве развивается опережающими темпами, так рост ВВП России за период 2010–2013 гг. в среднем составил 3,5%. Решающую роль в ее поддержании, функционировании и динамическом развитии играют инвестиции. В количественном соотношении инвестиций, воздействуют на следующие изменения: объема общественного производства, занятости насе-

ления, структурных экономических показателей и динамики развития различных отраслей народного хозяйства.

Функционирование инвестиционно-строительного комплекса представляет собой разработку и реализацию большого количества проектов, которые направлены на создание объектов недвижимости промышленного, гражданского, жилого и инфраструктурного назначения.

Осуществление таких проектов обеспечивает пропорциональное и динамичное развитие различных отраслей национальной экономики и областей общественной жизни. Повышение экономического потенциала России в решающей мере обусловлено уровнем эффективности инвестиционно-строительных проектов, качеством создаваемых объектов, рациональным использованием трудовых, материальных, временных и финансовых ресурсов вовлеченных в проекты, уровнем прибыльности производства продукции в рамках объекта.

Инвестиционно-строительная деятельность традиционно представлена в форме организационной системы, включающей в себя следующие основные этапы [1]:

- проектно-изыскательский;
- производственный;
- эксплуатационный;
- окупаемости проекта.

В России управление проектами активнее всего используется в сфере экономической деятельности «Строительство». Именно в ее рамках были разработаны и получил широкое применение поточный метод производства строительных работ. В настоящее время в России наиболее успешными теоретически являются подходы, связанные с использованием детерминированных линейных моделей Ганта, циклограмм и графоаналитических методов их расчета и оптимизации [2].

Однако не смотря на совершенствование методов по управлению строительством, механизм взаимоотношений участников проекта строится по традиционной модели, где заказчик заключает отдельные договора на проектирование и строительство, а система оплаты строится на оценки фактически выполненные объемы работ. Данная модель отношений не отражает прямой заинтересованности Подрядчика в окончании строительства в заданные рамки бюджета и времени.

Учитывая международный характер инвестиций перед иностранными Инвесторами встают задачи по организации и управлению строительной деятельности, и риски связанные с традициями ведения бизнеса, особенностями законодательства, изменениями в экономике и политической ситуации в стране. При этом перед Инвестором встает задача по созданию на период строительства офиса управления проектом, найма квалифицированных специалистов и ликвидация офиса по завершению строительных работ. Международный опыт показывает, что для преодоления подобных задач существует инструмент позволяющий перекладывать эти задачи на Подрядчика и разделить риски связанные с запуском производства. Данный инструмент в международной терминологии называется ЕРСС контракт или интегрированный контракт.

Интегрированные контракты способствуют повышению эффективности инвестиционно-строительных проектов за счет действия следующих факторов: координация одним органом управления (ЕРСС-подрядчиком) всего инвестиционного процесса, начиная от проекти-

рования и до осуществления пуско-наладочных работ и ввода объекта в эксплуатацию, включая освоение проектных мощностей.

Реализация преимуществ, связанных с использованием интегрированных инвестиционно-строительных контрактов, невозможна без существования и полноценного функционирования важнейшего организационного звена — ЕРСС-подрядчика, который берет на себя основную ответственность по выполнению всего комплекса работ.

Данные контракты построены на принципах проектно-ориентированной системы управления. В настоящее время научная общественность сформулировала достаточное количество определения *проекта* (англ. *Project*) [3]:

Проект — процесс решения какой-либо проблемы — от замысла или идеи решения до окончательной реализации [4].

Проект — это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата.

Под проектом также понимается система сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов; технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению [5].

Инвестиционно-строительный проект — определяет конкретную сферу инвестиционной деятельности — комплекс мероприятий, связанных со строительством или реконструкцией зданий и сооружений, освоением соответствующих им земельных участков [6].

Жизненный цикл проекта — набор фаз, через которые проходит проект с момента его инициации до момента закрытия [7].

Фазы, инвестиционно-строительных проектов, являются последовательными:

– Проектирование (Инженерные изыскания, формирование задания на проектирование, разработка основных проектных решений, проектная документация, экспертиза и сдача-приемка проектной документации, сметные расчеты)

– Поставка (Определение объема и номенклатуры материального ресурса и оборудования, определение и согласование поставщиков, размещение заказа, заводские испытания, логистика, разгрузка на приобъектном складе)

– Строительство (Выбор подрядчика, получение разрешения на строительство, технический надзор за строительством, организация авторского надзора и строительного-монтажные работы)

– Ввод в эксплуатацию (Пусконаладочные работы и опытно-промышленная эксплуатация).

При этом интегрированные контракты повышают эффективность реализации проекта за счет сокращения следующих потерь:

– Потери от неритмичного и нерегулярного перемещения ресурсов в рамках процессов (идеальная синхронизация процессов означает равномерное и ритмичное

движение ресурсов в рамках процессов, операций и сетей поставок).

— Потери из-за поставок (ресурсов), не соответствующих объему строительно-монтажных работ (идеальная синхронизация означает передачу в работу только того, что нужно для выполнения данной работы как по объему, так и по качеству).

Таким образом управление инвестиционными проектами повышает эффективность реализации проектов инвестиционно-строительного комплекса национальной экономики России. При этом развитие методов управ-

ления и организационных форм осуществления подобных проектов в настоящее время базируется на повышении интеграции деятельности большого количества участников проекта. Повышение интеграции приводит к сокращению финансовых ресурсов и сроков реализации.

Широкое использование интегрированных контрактов позволяет Инвесторам сокращать затраты на содержание временного офиса, специалистов по управлению строительством и оптимизировать риски связанные с особенностями ведения бизнеса в регионе.

Литература:

1. Воропаев, В. И. Управление проектами в России. — М.: Аланс, 1995. — 225с.
2. Иванец, В. К., и др. Управление проектами и предприятиями в строительстве. — М.: 2001.
3. Трофимов, В. В. Управление проектами. — [Электронный ресурс]: Режим доступа — http://tw48.narod.ru/slides_00/PM_00.files/frame.htm#slide0010.htm
4. Калашников, А. А. Организация и планирование в строительстве. Управление строительными проектами: учеб. пособие / А. А. Калашников, Н. И. Ватин; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. — 143 с.: ил.; 20 см. — Библиогр. — 13с.
5. Мазур, И. И. Управление проектами: учебное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. — М. Омега-Л, 2004. — 405с.
6. Калашников, А. А. Организация и планирование в строительстве. Управление строительными проектами: учеб. пособие / А. А. Калашников, Н. И. Ватин; Санкт-Петербургский государственный политехнический университет. — СПб.: Изд-во Политехн. ун-та, 2010. — 143 с.: ил.; 20 см. — Библиогр. — 15с.
7. Руководство к своду знаний по управлению проектами: Руководство к Своду знаний по управлению проектами (Руководство РМВОК®). — Пятое издание — Project Management Institute, Inc. — ISBN 978-1-62825-008-4
8. Мариневич, Е. Ю. Управление инвестиционно-строительными проектами на основе интегрированных контрактов: Диссертация [Электронный ресурс]: Режим доступа — <https://vivaldi.nlr.ru/bd000275774/view#page=12>
9. Можяев, М. С. Инновационный подход по минимизации рисков при реализации международных нефтегазовых (ЕРС/М) проектов. — Гуманитарный вестник, 2013, вып. 8. URL: <http://hmbul.bmstu.ru/catalog/econom/hidden/98.html>
10. Овчинников, М. Р. Строительство, участники, инвесторы и новые формы взаимодействия. Особенности системы взаимодействия участников инвестиционного строительного процесса — Журнал «Российское предпринимательство», 2009 № 3 (1)
11. Мильто, А. В. Формирование корпоративной стратегии инжиниринговой компании, соответствующей современному состоянию рынка энергетического строительства — Вестник СамГУ. 2007. №5/2 (55)

Роль контроллинга в развитии банковской системы страны

Черных Мария Александровна, студент;

Скорова Юлия Олеговна, студент

Курский государственный медицинский университет

В статье исследованы теоретические аспекты специфики формирования контроллинга в коммерческом банке, исследован инструментарий контроллинга, цели и задачи банковского контроллинга.

Ключевые слова: *контроллинг, стратегическое управление, банковский контроллинг, оперативный контроллинг, эффективные инструменты управления, банковский менеджмент.*

Тенденции развития банковской деятельности в нынешних непростых условиях — предмет постоянного внимания со стороны Банка России. Правительство Рос-

сийской Федерации и Банк России исходят из того, что одним из приоритетов государственной экономической политики является формирование конкурентоспособ-

ного российского банковского сектора, способного развиваться на собственной основе, быть эффективным инструментом обеспечения устойчивого экономического роста.

В современных условиях развитость банковской системы, грамотная монетарная политика являются синергетическими факторами являются необходимым элементом обеспечения мультипликативного развитие бизнеса (в особенности промышленности) и формирования конкурентоспособной экономики страны [9]. Государство может оказывать поддержку производственной сферы страны путем создания благоприятных условий для роста инвестиций, путем рефинансирования коммерческих банков под доступный для производственных предприятий (в том числе и аграрной сферы) процент и на сроки, соответствующие длительности научно-производственного цикла в инвестиционном комплексе. Расширение и удлинение рефинансирования коммерческих банков на универсальных единых условиях при снижении ключевой процентной ставки до уровня рентабельности предприятий инвестиционного сектора позволит найти необходимые для модернизации промышленного производства и связанных с ним отраслей кредитные ресурсы [3, 4].

Развитие рыночных отношений в России выявило нестабильность внешних и внутренних факторов среды, недостаточную информативность данных, формируемых в рамках традиционной системы учета, государственной статистики, а также низкий уровень взаимодействия, согласованности и координации в деятельности различных государственных органов, организаций и их структурных подразделений. Результатом этого является тот факт, что на данный момент существуют значительные проблемы в финансовом обеспечении развития инновационных проектов в различных отраслях экономики, которые определяются не только высоким уровнем коррупции в банковской сфере, но и отсутствием достаточной аналитической информации о таких проектах, которая позволит решать проблемы финансирования более эффективно [8].

В условиях конкурентных рынков для принятия управленческих решений в области финансов недостаточно данных бухгалтерского учета, которые со значительным опозданием отражают уже свершившиеся факты финансово-хозяйственной деятельности и не обеспечивают единую систему информации, на основе которой возможны разработка, применение и использование решений, полученных на основе экономического анализа, мониторинга, информационного обеспечения, планирования, контроля и прогнозирования. Интеграционные процессы, приводящие к созданию крупных корпоративных объединений, в свою очередь, усложняют условия функционирования хозяйствующих субъектов и обосновывают необходимость внедрения новых инструментов, способствующих оптимизации деловой стратегии и политики управления в области финансов. В качестве такого инструмента может выступать комплексная и мобильная система, обеспечивающая методическое и информацион-

но-аналитическое сопровождение в области управления деятельностью коммерческого банка — контроллинг.

Контроллинг — это целостная концепция управления, которая переводит систему управления на качественно новый уровень, интегрируя, координируя и направляя деятельность различных подсистем и подразделений на достижение стратегических целей системы. В настоящий момент контроллинг выступает неотъемлемой частью современной системы управления компанией за рубежом, а также относится к числу наиболее приоритетных тем в отечественной бизнес-среде. Использование положительного опыта управления, который прошел проверку временем и доказал свою эффективность на банках экономически развитых стран, а также некоторых банков России, способно существенно облегчить и ускорить развитие банковского сектора в нашей стране. В связи с этим возникает необходимость определения содержания функций и роли контроллинга на современном этапе развития экономики.

Как в России, так и за рубежом существуют и используются на практике различные концепции контроллинга: от регистрационной до координационно-навигационной. В рамках системы оперативного контроллинга доминируют учетно-аналитическая и координационно-интеграционная концепции. Стратегический контроллинг пока не получил достаточно широкого распространения ввиду новизны и сложности предмета. В реальной практике стратегический и оперативный контроллинг достаточно тесно взаимодействуют друг с другом в процессе реализации функций менеджмента — оперативных и стратегических.

Механизм и инструменты оперативного контроллинга в кредитных организациях в целом разработаны. Это относится к крупным, технологически развитым банкам, таким как банки с госучастием в капитале, например Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк, Газпромбанк и другие. Поэтому самое пристальное внимание необходимо уделить развитию стратегического контура управления банком, реализуемого в рамках методологии стратегического контроллинга, что, безусловно, наиболее актуально для российских банков с госучастием в капитале. Банки с госучастием занимают доминирующие позиции на российском рынке банковских услуг, играя определяющую роль в развитии экономики большинства регионов страны. Благодаря масштабной поддержке государства, они сумели усилить свои позиции в кризисный период.

В концепциях, ориентированных на систему учета, контроллинг рассматривается как централизация и координация всех действий, связанных с управленческим учетом, планированием и управлением. В частности, Т. Райхман дает такое определение; «Контроллинг — это система целенаправленной поддержки руководящих сил во всех, направленных на развитие экономики предприятия, процессах (планирования, координации, реализации и контроля) на базе системы учета и отчетности и других систем сбора и предварительной обработки данных». При этом под системой учета понимается специфическая ин-

формационная система, позволяющая в любой момент времени предоставить руководству все необходимые количественные данные о деятельности предприятия. Однако, как отмечает Т. Райхман, многие другие авторы считают, что определение основной задачи контроллинга как снабжения информацией является упрощением идеи контроллинга.

Все иные цели контроллинга могут быть реализованы, по мнению сторонников данной концепции, в первую очередь, с помощью данных бухгалтерского учета. Таким образом, основная задача контроллинга, по их мнению, заключается в сборе и обработке учетной информации в процессе разработки, координации и контроля за выполнением планов предприятия. Внимание при этом концентрируется, прежде всего, на показателях успеха в денежном выражении. Речь идет об обеспечении достаточного уровня прибыли, независимо от различий в целях деятельности отдельных подразделений, участков, сотрудников. Это определяется преимущественно в оперативных связях, поэтому контроллинг с данной точки зрения относится, прежде всего, к оперативному уровню и лишь отчасти — к стратегическому, когда речь заходит о потенциале успеха.

Информационная концепция, ориентирована на информационные системы, где основной задачей контроллинга является поддержка менеджмента путем централизации и координации всех информационных систем и потоков. Так, например, Д. Хан определяет контроллинг как автоматизированную систему управления управлением (управления менеджерской деятельностью). Концепции этой группы наряду с денежными использует иные количественные показатели, причем источником такой информации является непосредственно финансовая деятельность банк. Главной задачей контроллинга становится обеспечение координации процесса получения, подготовки и предоставления информации руководству с учетом потребностей в ней на разных уровнях управления. Благодаря обеспечению руководства организации всей необходимой информацией делается попытка достигнуть повышения качества принимаемых управленче-

ских решений и эффективности управления организацией в целом.

Если на промышленных предприятиях контроллинг появился в конце XIX века, то в кредитных учреждениях контроллинг стал применяться гораздо позже — со второй половины XX века. Это можно объяснить, в первую очередь, относительной неразвитостью самих банков и банковской деятельности, как таковой. В XIX веке кредитные организации представляли собой относительно мелкие учреждения, выполнявшие весьма ограниченный круг операций. Кроме того, развитие кредитных институтов происходило в условиях почти полного отсутствия контроля и регулирования со стороны государственных органов.

В итоге, контроллинг иногда рассматривают как набор методик, направленных на совершенствование учетной политики и управленческой практики, как банков, так и предприятий, исходя из финансовых критериев успешности функционирования банка или предприятия. С его помощью могут быть устранены полностью или частично такие традиционные недостатки как:

- низкая платежная дисциплина структурных подразделений;
- неконтролируемая дебиторская задолженность;
- недостаточное понимание принципов формирования структуры затрат;
- неверное определение прибыльности филиалов и видов бизнеса;
- нехватка оборотных средств;
- уплата необоснованно высоких налогов в местный и федеральный бюджеты.

Таким образом, все более активное внедрение концепции контроллинга в банковской сфере определяется необходимостью в системной интеграции различных аспектов управления бизнес-процессами в организационной системе. И хоть контроллинг не является такой системой, которая автоматически обеспечивает успех банковской деятельности, но это серьезная информационная база для поддержки основных функций менеджмента: планирования, контроля, учета и анализа, а так же важный инструмент для принятия оптимальных управленческих решений.

Литература:

1. Аленинская, Е.И. Применение сравнительного подхода к оценке стоимости акций на основе фундаментального анализа: поиск наиболее привлекательных для инвестирования акций в нефтегазовом секторе России / Е.И. Аленинская, Ю.П. Рябов // Социально-экономические явления и процессы. 2013. № 5. с. 23–30.
2. Державная экономическая политика России в глобализирующемся мире: монография / Юрьев В.М., Козлова Г.В. Тамбов, 2013. 507 с.
3. Зюкин, Д.А. О государственной поддержке сельскохозяйственного производства в регионе: состояние, тенденции, перспективы / Д.А. Зюкин, О.В. Святова, Н.А. Пожидаева, В.А. Левченко // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 2. с. 9–12.
4. Зюкин, Д.А. Перспективы развития сельскохозяйственного производства Курской области / Д.А. Зюкин, О.В. Святова, Н.А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2014. № 7. с. 23–25.
5. Контроллинг: учебник / Карминский А.М., Фалько С.Г., Жевага А.А., Иванова Н.Ю. М. — 2011. 334 с.
6. Куркина, М.П. Бизнес как субъект региональной системы управления // Экономика и предпринимательство. 2014. № 10. с. 347–351.

7. Самойлова, С. С. Современные способы финансирования корпоративных бизнес-групп / С. С. Самойлова, О. М. Шепелев // Социально-экономические явления и процессы. 2014. № 10. с. 169–172.
8. Соловьева, Т. Н. О некоторых проблемах развития инноваций в сельском хозяйстве / Т. Н. Соловьева, Н. А. Пожидаева // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2009. № 2. с. 34–37.
9. Солошенко, Р. В. Исследование теоретических основ синергетического подхода к формированию эффективного функционирования и развития экономики / Р. В. Солошенко, О. В. Святова, Д. А. Зюкин // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. 2015. № 4. с. 23–25.
10. Шенаев, И. В. Система контроллинга в деятельности коммерческого банка // Банковские услуги. 2012. № 11. с. 21–29.

Мобильный сервис для населения и бизнеса в банковской сфере

Шевченко Елена Игоревна, аспирант;

Рудская Елена Николаевна, кандидат экономических наук, доцент
Донской государственной технической университет (г. Ростов-на-Дону)

Традиционно под мобильным банкингом понимают определенное количество различных сервисов, которые позволяют клиенту, как получать информацию о своем банковском счете, так и управлять им при помощи мобильных средств связи. [1]

Оправдался прогноз компании Pricewaterhouse, что основными способами взаимодействия банка с клиентами станут цифровые продукты, в частности мобильные сервисы.

Основными требованиями пользователей к банковским продуктам и услугам выступают: быстрое, надежное, простое и прозрачное пользование этими продуктами. Также существует потребность в круглосуточном доступе к ним. Благодаря цифровым форматам транзакций все эти пожелания могут быть осуществимы.

Эксперты пришли к выводу, что банки будут концентрировать свое внимание преимущественно на мобильном банкинге, чтобы сделать свои продукты и услуги наиболее доступными.

Дальнейшее развитие мобильных сервисов и мобильного банкинга в России зависит от уровня роста финансовой грамотности населения, наличия общедоступного быстрого интернета во всех регионах, развития законодательства в сфере электронного документооборота.

Партнёрство банка с телекоммуникационными компаниями делает мобильный банкинг не только удобным, доступным и простым в подключении, но также и экономически выгодным. Сотовая связь позволяет оплачивать покупки, открывать новые вклады, осуществлять денежные переводы, получать информацию о состоянии счета. Все операции осуществляются в режиме реального времени. При этом сервис является безопасным и надежным, поскольку использует многоступенчатую систему защиты. [2]

В 2012 г. мобильные сервисы полностью находились под контролем операторов сотовой связи. В 2015 г. телекоммуникационные компании теряют свое влияние, и су-

щественная часть экономической инфраструктуры стремительно «погружается» в Интернет, значение имеет только технический функционал гаджетов.

С точки зрения Самородовой И. А. возможности современных мобильных устройств устранили большинство технических преград для распространения и использования мобильного банка. Востребованность других каналов обслуживания постепенно сокращается.

Согласно прогнозам агентства Juniper Research, к 2019 г. использовать свои мобильные телефоны для осуществления банковских операций будет порядка 1,75 млрд. людей по всему миру. Это почти третья часть взрослого населения Земли. В 2015 г. количество пользователей систем мобильных платежей составляет 800 млн. человек.

В 2015 г. в России услугу мобильный банк предоставляли 63% банков по рейтингу самых активных банков страны. (см. таблицу 1) Различными финансовыми приложениями для смартфонов, по данным Markweb-bRank&Report, пользуется более 10 млн. россиян. [3]

Мобильный банкинг не ограничивается только прямым назначением, а способен решить важнейшие маркетинговые задачи. Основные маркетинговые задачи мобильного банкинга представлены на рисунке 1.

Из всех технологий мобильного банкинга в 2015 г. наибольшее распространение получил SMS-банкинг. Данный сервис нельзя назвать инновацией, он довольно прочно вошел в обиход. Например, SMS-банкинг Advance, расширенный SMS-банкинг, (позволяющий совершать различные операции со счетом, указывая номер такой операции по SMS) или STK-банкинг, SIM Toolkit, приложение, работающее на SIM-карте (при котором важная информация заносится на сим-карту, что позволяет клиенту не указывать многозначные коды операций, как в предыдущей мобильной технологии) являются действительно инновационными, но в России свое распространение не получили.

Таблица 1. Рейтинг эффективности мобильных банков для iPhone Mobile Banking Rank 2015 г. [4]

№	Мобильный банк	Итоговая оценка эффективности мобильного банка по шкале от 0 до 100 баллов	№	Мобильный банк	Итоговая оценка эффективности мобильного банка по шкале от 0 до 100 баллов
1	Тинькофф Банк	73,4	2	Промсвязьбанк	60,8
3	Сбербанк России	60,4	4	Банк Уралсиб	60,2
5	Связной Банк	59,8	6	ВТБ24	58,9
7	Банк Авангард	58,3	8	МДМ Банк	58,1
9	Альфа-Банк	56,6	10	Райффайзенбанк	55,8
11	ЮниКредит Банк	53	12	Банк Москвы	52,6
13	МТС Банк	52,5	14	ФК Открытие	52
15	Соверен Банк	51,9	16	Московский Индустриальный Банк	51,2
17	Банк Санкт-Петербург	50,8	18	Хоум Кредит Банк	49,1
19	Пробизнесбанк	48,9	20	Интерактивный Банк	48,6
21	Московский Кредитный Банк	48,5	22	Бинбанк	48,4
23	Росбанк	48	24	ОТП Банк	44,6
25	Газпромбанк	36,8	26	Русский Стандарт	35,8
27	Ситибанк	23,7			



Рис. 1. Маркетинговые задачи мобильного банкинга [1]

Скорее всего, доминирующей технологией станет некая комбинация вышеперечисленных способов мобильного банкинга, а самым важным фактором выбора подобной технологии взаимодействия, как для банка, так и для клиента станет не столько удобство, сколько гарантия абсолютной безопасности. [1]

Проанализируем кратко рынок мобильного банкинга по данным исследования «EYma year book 2014: Are view and analysis of the global retail banking industry». В 2014 г. мобильный банкинг и системы мобильных платежей продемонстрировали стремительный рост во всех странах мира.

Самой передовой страной в мире с точки зрения развития мобильного банкинга за 2014 г. была Южная Корея. Число клиентов, использующих мобильный банкинг, в этой стране превышает 50 млн., что больше численности взрослого населения, зарегистрированного в государстве. Начиная с 2009 г. число клиентов мобильного банкинга в Южной Корее ежегодно растет на 45%.

Еще более высокие показатели зафиксированы в Малайзии. Ежегодный рост числа клиентов мобильного банкинга в стране составляет 54%, хотя проникновение данной услуги всего 20% — намного меньше, чем в Южной Корее.

Однако, в 2014 г. в Таиланде, который привлекает программистов со всего мира, проникновение мобильного банкинга находится на очень низком уровне: этим сервисом пользуется всего 2% взрослого населения.

Как ни странно, в развитых государствах проникновение мобильного банка также находится на недостаточно высоком уровне. Согласно рисунку 2, исследования, представленные американской Федеральной резервной системой, показывают, что в 2013 г. в США 33% владельцев смартфонов пользовались мобильным банкингом только один раз. В 2012 г. этот показатель находился на уровне 28%, а в 2011 г. — на уровне 21%.

Эти данные показывают, что темпы роста мобильного банкинга в США заметно уступают странам Азиатско-Тихоокеанского региона. Система платежей через мобильный банкинг в США за 2011–2013 гг. используется неэффективно по сравнению со странами Азиатско-Тихоокеанского региона. В соответствии с рисунком 1 за 2013 г. только 17% владельцев смартфонов сделали с него хотя бы один платеж через мобильный банк, в 2012 г. таких пользователей было 15%, а в 2011 г. — 11%. [5]

Основной причиной недостаточного распространения мобильного банкинга и мобильных платежей является недоверие клиентов к безопасности проведения банковских операций через Интернет. «Уровень безопасности» мобильного банка с точки зрения клиентов представлен на рисунке 3.

По данным ассоциации GSMA, объединяющей мировых операторов сотовой связи, в 2008 г. в мире насчитывалось 16 мобильных платежных сервисов, а в конце 2013 г. было зарегистрировано уже 219 мобильных платежных сервисов, которые работали в 84 странах мира. [6]

В 2015 г. компанией Cisco было проведено исследование, охватившее 7 тысяч владельцев смартфонов и банковских клиентов из 12 стран. Результаты исследования показали, что 43% респондентов имеют серьезные претензии к своим банкам, считая, что они не понимают их индивидуальных потребностей. К числу таких клиентов относятся жители из Китая (54%), Бразилии (52%), Мексики (49%) и Индии (46%). В США, согласно опросу, уровень неудовлетворенности находится около средней отметки, тогда как в России он не превышает 37%. (см. рисунок 4)

По мнению Cisco большинство клиентов российских банков довольны спектром сервисов и у них нет причин для отказа от пользования мобильными приложениями. Они, напротив, скорее посоветуют их своему ближнему кругу. И с учетом того, что банковский счет до сих пор есть далеко не у каждого россиянина, простор для роста сервиса выглядит почти бесконечным.

В России в 2014 г. количество пользователей мобильного банкинга превысило 10 млн. человек. Основная часть — 8,3 млн. человек, пользуются приложениями мобильного банкинга на смартфонах, остальная — 3,3 млн. человек, используют для этой цели планшетные компью-

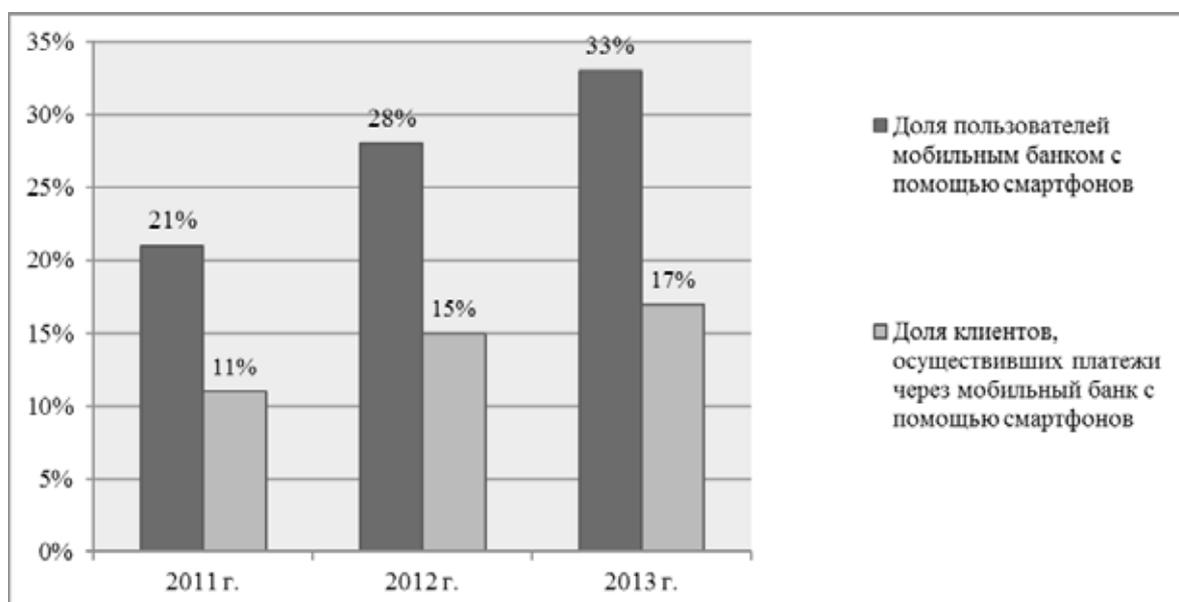


Рис. 2. Процент пользования мобильным банкингом за год среди пользователей смартфонов в США, % [5]

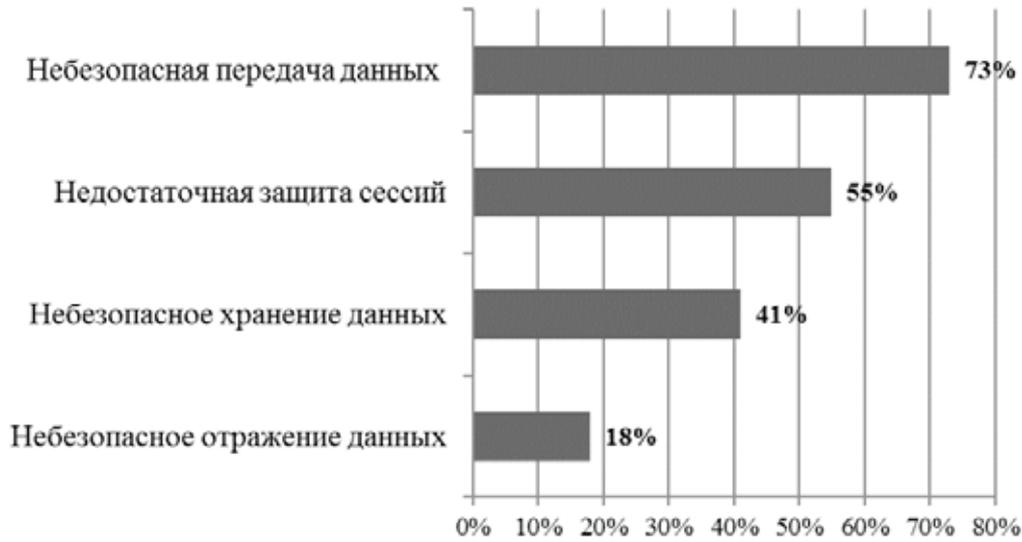


Рис. 3. Небезопасность мобильного банкинга по мнению клиентов [6]

теры. Четвертая часть пользователей проживает в Москве, а еще четверть — в других крупных городах.

В России 1/3 пользователей мобильного банкинга совершают через мобильный банк хотя бы одну платежную операцию в месяц, половина из них оплачивают мобильную связь. Самой популярной операцией является просмотр остатка денег на карте или счете. [5]

В соответствии с рисунком 5 количество пользователей мобильного банкинга в России к 2018 г. увеличится на 20% и составит — 37% (2013 г. — 11%), SMS-банкинга — на 27% по сравнению с 2013 г. и достигнет 38%.

По оценкам J'son&Partners Consulting, в 2014 г. оборот платежей с использованием мобильного банкинга вырос на 39,4% до 15,2 млрд. руб., в 2015 г. — увеличился еще на 30%, а среднегодовой темп роста с 2014 г. по 2018 г. составит 28%.

Подтверждением тренда увеличения «мобильности» банковского бизнеса является возможность не содержать оперофисы в регионах, особенно после прекращения деятельности банка. Кроме того, в коллекторском деле каждый третий коллектор работает с мобильным приложением.

Мой банк "не понимает моих индивидуальных потребностей"



Рис. 4. Основные претензии банковских клиентов в мире [6]

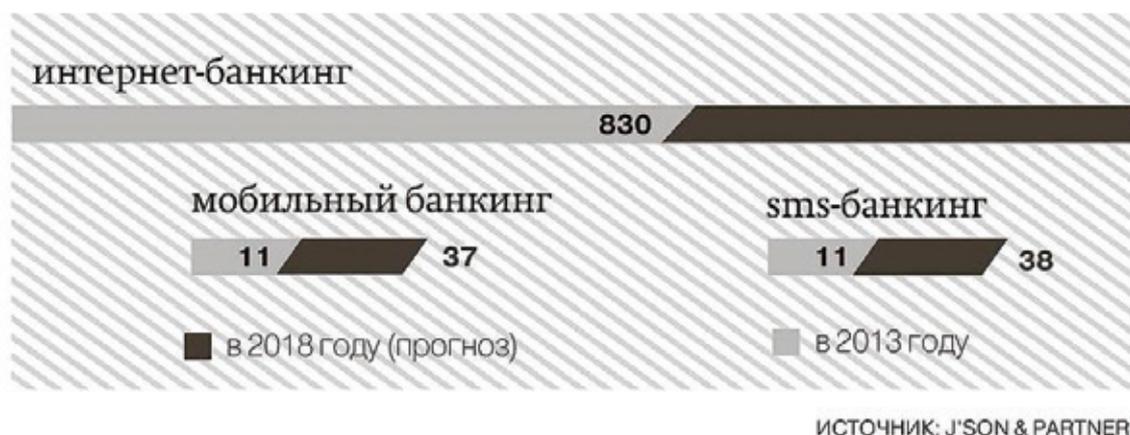


Рис. 5. Оборот платежей через сервисы дистанционного банковского обслуживания в России [7]

Самыми активными пользователями мобильных приложений, в том числе банковских, остаются физические лица. Наиболее популярными сервисами мобильного банка являются оплата сотовой связи и различных услуг, а также переводы между своими счетами, в том числе пополнение вкладов и электронных кошельков, переводы на карты родных и близких. (см. рис. 6)

Растет спрос на такие услуги мобильного банкинга, как заказ дополнительной банковской карты, а также погашение кредитов. Вместе с тем пока доступны не все функции web-версии, например, оформление заявки и получение в электронном формате отчета из НБКИ (Национальное бюро кредитных историй) по своей кре-

дитной истории, онлайн-оформление вклада, заказ страховки. [7]

Банки должны учитывать, что клиенты хотят получать любой сервис в режиме 24 × 7, где бы они ни находились. Пользователям теперь важно получать доступ к сервисам дистанционно, причем в наиболее комфортных условиях, через свои мобильные устройства и с учетом той обстановки, в которой они находятся. Соответственно мобильные сервисы, через которые предоставляются банковские сервисы, должны расширяться. В 2015 г. клиенты банков ожидают приложения для наиболее популярных современных мобильных платформ. [8]

Скорость проникновения новых технологий в повседневную жизнь становится все головокружительней
 Эра стремительного изменения моделей потребления услуг и сервисов



Общество вступило в эру стремительного изменения пользовательских моделей поиска, распространения, потребления информации и интерактивных сервисов — одним из основных трендов является перевод традиционного опыта и сервисов из физического пространства в электронное (digitalization of the experience)

Рис. 6. Изменение моделей потребления финансовых услуг [7]

Основная ценность мобильных сервисов для населения представлена на рисунке 7.

Рост активности использования интернет-сервисов во многом связан с появлением на рынке удобных мобильных инструментов управления и потребления контента для платформ iPhone, Android, iPad.

При выборе наиболее удобного канала мобильного банка основные предпочтения лучше оставить за самим пользователем. В таблице 2 показано, что основными каналами мобильного банка являются: мобильный сайт ин-

тернет-банка, мобильные приложения мобильного банка и sms-банкинг. Основные характеристики, а также положительные и отрицательные стороны каналов мобильного банка представлены ниже в таблице 2.

Следует отметить, что мобильные приложения в банковской сфере часто разрабатываются и обслуживаются нефинансовыми компаниями.

Приложения мобильного банкинга, разработанные не банками, ориентированы на определенную группу клиентов — это молодые люди от 18 до 30 лет, которые еще

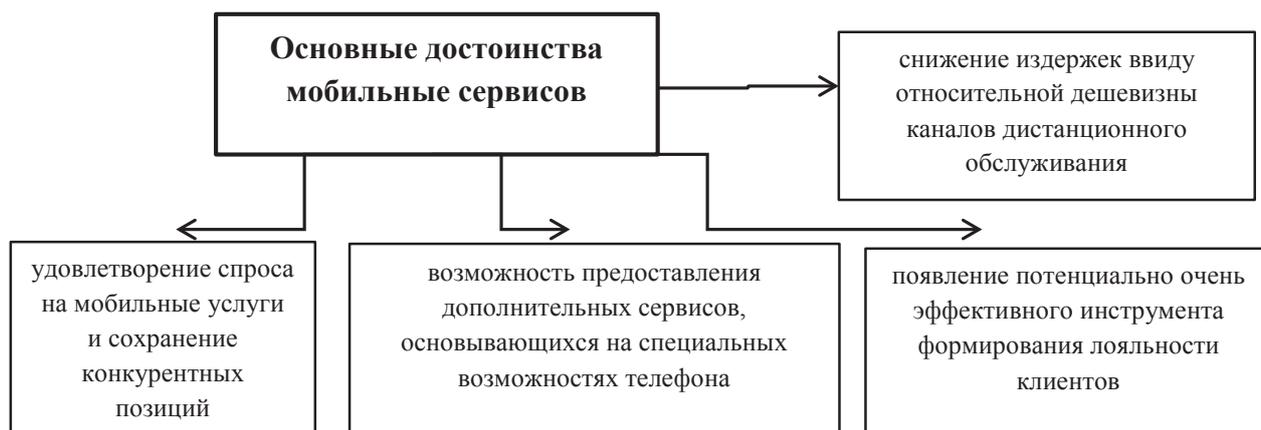


Рис. 7. Основные достоинства мобильных сервисов [8]

Таблица 2. Основные каналы мобильного банка [9]

Канал мобильного банка	Основные характеристики канала	Положительные и отрицательные стороны канала мобильного банка
Мобильный сайт	Это версия интернет-банка, адаптированная под мобильный браузер. Этот канал привлекателен для клиентов банка среднего класса и «консервативных» клиентов, так и не оценивших всех прелестей своих iPhone. По функционалу канал может быть максимально приближен к функционалу интернет-банка.	Основными достоинствами мобильного сайта являются удобство его использования на небольшом экране мобильного телефона, а также снижение интернет-трафика. Преимуществом канала является его доступность, так как практически все современные мобильные телефоны позволяют выйти в Интернет через мобильный браузер.
2. Мобильные приложения	Данные приложения позволяют предложить более богатый пользовательский интерфейс, а также могут задействовать аппаратные возможности телефона, такие как GPS, GSM-модуль, камера.	По сравнению с браузерной версией подобные приложения позволяют сократить потребляемый трафик, так как на телефон загружаются только данные, а не интерфейс. Возможности современных платформ практически безграничны и постоянно развиваются, что позволяет клиенту в удобном и безопасном режиме использовать максимальный перечень сервисов.
3. Sms-банкинг	Является основным каналом для пользователей, требующих в основном информирования об операциях и проведения наиболее простых и распространенных платежей при помощи sms-команд. Sms-банкинг также является незаменимым в отсутствие доступа к Интернету, так что мы отмечаем пик активности работы в этом канале, как правило, в периоды отпусков.	Sms-канал отлично подходит для информирования клиентов (оповещения) и периодических информационных запросов. К недостаткам этого канала можно отнести ограниченность функционала, являющуюся следствием поиска компромисса между функциональностью, удобством и безопасностью.

коллективно собирают деньги на подарки, у которых достаточно свободного времени (хотя декларируется как раз обратное) и которые больше ценят оригинальность и идею, чем удобство. У банков подход другой в силу того, что клиентская структура банков весьма разнообразна, они больше склонны сегментировать аудиторию и строить свои мобильные приложения, ориентируясь на разных людей.

С учетом существенного изменения приоритетов физических лиц в выборе инструмента для коммуникаций с друзьями, коллегами, поставщиками услуг в пользу мобильных устройств очевидно, что банкам необходимо принимать во внимание данный аспект в качестве значимого фактора при определении стратегии развития бизнеса, доступности продукта или сервиса в конкретном канале продаж, планировании ключевых показателей эффективности бизнеса, целевых маркетинговых кампаний и многого другого.

В настоящее время современные банки внедряют простые и удобные решения, отвечающие потребностям клиентов в банковских продуктах и услугах посредством использования мобильных устройств. Учитывая опыт продаж банковских продуктов в таких электронных каналах, как интернет-банкинг, банкоматах, платежных киосках, а также обращая внимание на активное увеличение доли пользователей мобильных банковских приложений, можно с уверенностью говорить о высоком потенциале мобильного банкинга в качестве эффективного канала продаж банковских продуктов и услуг. Так, развитие мобильного банкинга в 2015 г. является значимым трендом в направлении повышения уровня клиентоориентирован-

ности и формирования электронного банковского бизнеса для физических лиц. [9]

Интересно, что среди мобильных сервисов наиболее популярными являются корпоративные продукты в данной сфере.

Дистанционное банковское обслуживание — наиболее востребованная услуга среди клиентов — юридических лиц российских банков. По данным опроса предпринимателей, проведенного в июне 2015 г. Национальным агентством финансовых исследований (НАФИ), 56% респондентов пользуются системами ДБО, при том, что таким популярным продуктом, как кредитование, пользуется лишь четверть клиентов (26%).

По данным опроса НАФИ, банковские мобильные приложения используют 38% компаний, доля розничных клиентов колеблется в районе 10%. Знакомство с мобильным банком, как правило, происходит после использования интернет-банка. Учитывая более широкое распространение последнего среди бизнеса (56% против 18% в розничном секторе), неудивителен и более высокий процент пользователей мобильного банкинга — подчеркивают эксперты НАФИ.

В дистанционном обслуживании бизнеса через мобильные сервисы участники рынка видят большой потенциал. По данным CNewsAnalytics (входит в РБК, занимается исследованиями рынка IT и телекоммуникаций), 45% банкиров считают мобильный бандинг одним из наиболее приоритетных направлений развития ДБО в России. [7]

Современное понимание понятия «мобильности» для банков и других коммерческих организаций представлено на рисунке 8.

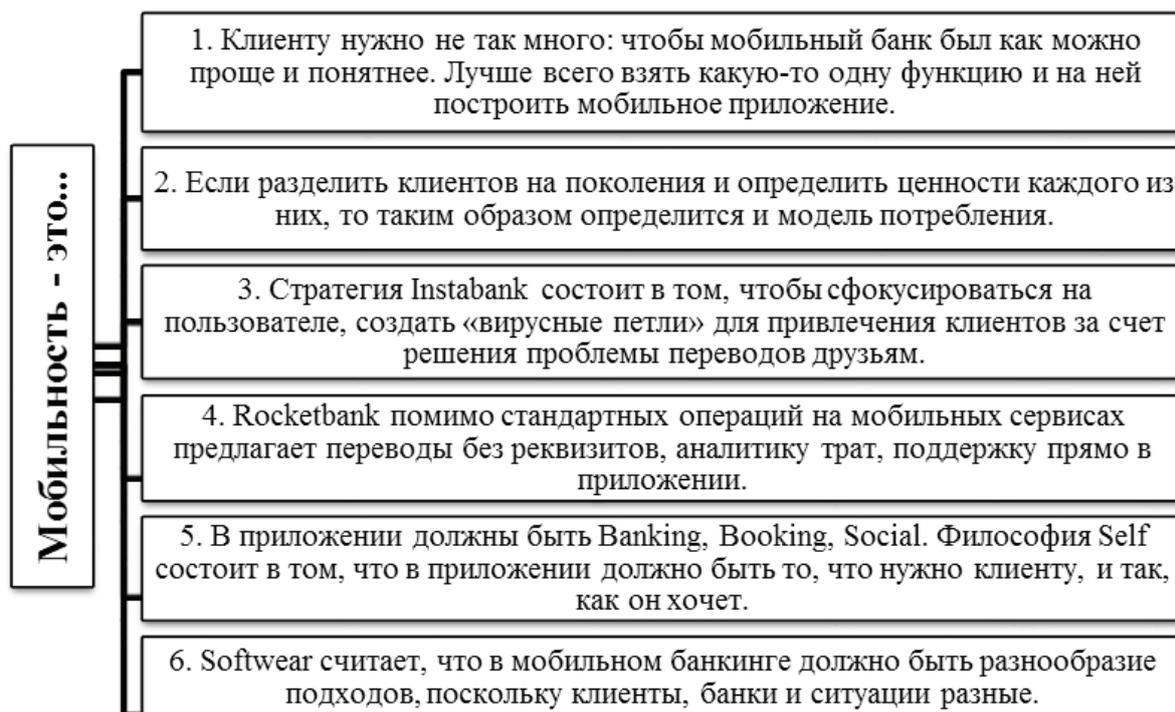


Рис. 8. Определения «мобильности» с точки зрения банков и коммерческих организаций [7]

При создании мобильного банка всегда возникает необходимость поиска баланса между безопасностью системы и удобством для клиента. Как альтернативное решение можно рассматривать создание эффективных инструментов операционного контроля, например системы мониторинга транзакций, включая фрод-мониторинг, лимитов, а также создание инструментов обучения клиентов, удобных и понятных интерфейсов. [8]

Согласно исследованию Positive Technologies, уровень защищенности систем ДБО в 2015 г. остается низким. Уязвимости высокого уровня риска в исходном коде, а также серьезные недостатки механизмов аутентификации и авторизации во многих системах позволяют проводить несанкционированные транзакции или даже получить полный контроль над системой со стороны внешнего злоумышленника, что может привести к существенным финансовым и репутационным потерям. Встроенная система биометрии, при наличии доверия к платформе, могла бы упростить процесс идентификации. [10]

В отрасли информационных технологий создается новая, уникальная инфраструктура, позволяющая по максимуму использовать портативные устройства, количество которых продолжает расти. Тенденция порождает рост числа технологических решений на базе Mobile Device Management (MDM), обеспечивающих контроль над безопасностью корпоративных данных, доступность приложений и сервисов на мобильных устройствах.

Направленность мобилизации зависит от сегмента. Например, около 70% устройств, используемых сотрудниками финансовой отрасли, работает на базе iOS.

Мобильные технологии напрямую влияют на производительность. Использование этих технологий означает удобный и быстрый доступ к корпоративной почте и внутренним ресурсам компании из любой точки земного шара. Работники теперь могут проводить совещания в конференц-залах, в офисах партнеров и поставщиков, в аэропортах и на вокзалах.

Услуга Mobile Device Management, то есть управление мобильными устройствами, состоит из сервисов и технологий, обеспечивающих контроль и защиту корпоративных мобильных устройств, а также управление корпоративными мобильными приложениями и контентом. MDM-решения призваны обеспечить безопасность корпоративных данных на мобильных устройствах, не являющихся частью корпоративной сети, а также контролировать состояние самих устройств. Современные MDM-решения позволяют интегрировать мобильных пользователей в корпоративную среду, предоставляя доступ к почтовым сервисам, корпоративным ресурсам, системам обмена файлами. Например, Microsoft Intune успешно интегрируется с System Center Configuration Manager, а также почтовой системой Exchange. [11]

Разработка и поддержка мобильных сервисов для банков сегодня — имиджевый вопрос, как и наличие отлаженного корпоративного сайта.

Основные тренды развития мобильного банкинга для физических и юридических лиц по мнению аналитиков агентства MarkswbbRank&Report представлены в таблице 3. [4]

Таблица 3. Характеристика основных трендов мобильного банка [4]

1. Упрощение подключения мобильного банка	В 2015 г. стандартом для мобильного банкинга в России является использование аутентификационных данных от интернет-банка для регистрации в мобильном приложении или для непосредственного входа в мобильное приложение. В этом смысле мобильный банк рассматривается как подчиненный по отношению к интернет-банку сервис — клиент должен сначала подключить интернет-банк и только затем — мобильный банк. Вместе с тем все больше появляется мобильных банковских приложений, реализующих регистрацию в обход интернет-банка — используя номер карты клиента или номера счетов и договоров клиента по некарточным продуктам. К мобильным банкам, реализующим такой независимый подход в регистрации пользователей можно отнести в частности мобильные приложения Тинькофф Банка, Банка Москвы, МДМ Банка.
2. Упрощение входа в мобильный банк	Использование стандартных средств аутентификации, применяемых в интернет-банкинге — пары логина и пароля, а также дополнительного подтверждения одноразовым паролем, в мобильных приложениях является неудобным для клиентов и быстро замещается более простым способом аутентификации — простым цифровым кодом (обычно 4–5 цифр), привязанным к мобильному устройству. Так же большинство мобильных приложений для iPhone, реализующих простой цифровой код для входа, предлагают и аутентификацию по отпечатку пальца (для iPhone 5S и выше). Подобную упрощенную аутентификацию имеют в частности мобильные приложения Сбербанка России, Бинбанка, Альфа-Банка.

3.Расширение платежей возможно-стей	Мобильный банкинг стремится к полному соответствию интернет-банкингу в части функций платежей и переводов. Стандартом для мобильного банкинга становятся возможности переводов средств в другие банки, как по свободным реквизитам, так и по номерам карт, а также возможности оплаты налогов, штрафов, госпошлин, жилищно-коммунальных услуг, хотя такие, как правило, не срочные платежи для пользователей мобильного банкинга остаются непопулярными.
4. Упрощение подтверждения платежей операций	Стандартный для интернет-банкинга и мобильного банкинга способ подтверждения платежей с использованием одноразового пароля, отправляемого клиенту в SMS, постепенно замещается более простыми способами. Несколько мобильных банков, включая Райффайзенбанк и Тинькофф Банк, вместо SMS в качестве транспорта одноразовых паролей начали использовать push-уведомления, которые избавляют клиента от необходимости открывать SMS и вводить одноразовый пароль (пароль из push-уведомления подставляется в мобильном банке автоматически). Другим направлением упрощения процедуры подтверждения платежей является отказ от подтверждения одноразовыми паролями для некоторых мало рискованных операций — платежей по шаблонам, переводов между собственными счетами, платежей на небольшие суммы. Это сокращает время и количество действий, необходимых для проведения большой доли операций, совершаемых через мобильный банк.
5. Мобильный банк как канал продаж	В мобильный банк постепенно переносятся возможности открытия новых счетов и вкладов, а также возможность заказать новые карты и кредитные продукты (последние преимущественно в виде персональных предложений). Передовым в части витрины новых продуктов является мобильный банк Тинькофф Банка, позволяющий через мобильные приложения открывать вклады и накопительные счета, а также заказывать выпуск основных и дополнительных кредитных и дебетовых карт.

Таким образом, мобильный банк из обычного платежного инструмента превращается в полноценный сервис, который замещает интернет-банк в части платежей.

Развитию мобильного банкинга исследователи пророчат не только многообещающее настоящее, но и перспективное будущее, так как этот вид услуг является высоко эффективным и имеет ряд очевидных преимуществ:

- во-первых, мобильный банкинг позволяет поддерживать персонализированный контакт с каждым клиентом (поскольку мобильный телефон — это личная вещь);

- во-вторых, подобный контакт не ограничен по времени, и при необходимости имеется возможность совершать различные операции круглосуточно;

- в-третьих, это взаимовыгодное сотрудничество банка и клиента. Банку подобная технология, в первую

очередь, позволяет снизить затраты на обслуживание клиентов, а также положительно сказывается на создании определенного имиджа и, как следствие, повышает уровень лояльности клиентов. Для клиентов, безусловно, весьма привлекательными факторами в подобной коммуникации с банком являются: оперативность, возможность круглосуточного доступа к серверам, простота в управлении счетом (необходим лишь мобильный телефон под рукой). [1]

Какое же мобильное финансовое приложение идеально? С точки зрения любого пользователя, идеальное приложение — это пустой экран, на который можно загрузить нужные функции в удобном для использования формате. Мобильные приложения в банковской сфере отражают интеграцию сервисов для корпоративных и розничных клиентов, позволяя решать задачи оперативности, доступности и снижения затрат.

Литература:

1. Егина, Е. Мобильный маркетинг в банковской сфере // Теория рекламы — Школа рекламиста. — 2015 г.
2. Перспективные банковские продукты и услуги // Дело. Новости. Рынки. Банковские продукты и услуги: перспективы будущего. — 11.03.2013 г.
3. Самородова, И. А. Инновационные технологии в электронном бизнесе как фактор повышения надежности и конкурентоспособности банка с позиций стейкхолдерской теории фирмы // Фундаментальные исследования. — 2014 г. // <http://markswebb.ru/e-finance/mobile-banking-rank-2014/>

4. Кравченко, Д. Мировые тенденции в мобильном банкинге // Тенденции рынка. — 18.11.2014 г. Вагизов Р. Мобильность в бизнесе 2015 // CNews Mobile 2015. — 2015 г.
5. Вильянов, С. Мобильный бандинг // Bankir.Ru. — 10.09.2015 г.
6. Тронина, А. Банки. // <http://www.kommersant.ru/doc/2816627>
7. Деменюк, Ю. Мобильный или интернет-бандинг: что предлагать клиентам? // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. — 02.2012 г.
8. Солонин, А. А., Борисова Н. К., Макарова Н. Мобильный бандинг: как его видят банки, разработчики и потребители // Расчеты и операционная работа в коммерческом банке. — 06.2013 г.
9. Волков, М. Мобильные приложения для бизнеса // CNewsAnalytics. — 2013 г.
10. Вагизов, Р. Мобильность в бизнесе 2015 // CNews Mobile 2015. — 2015 г.
11. Шакманаса, А., Круглов А. Мобильный бандинг ударил по тормозам в США, но бурно растет в России // Мобильный бандинг. — 10.09.2015 г.

К вопросу о государственной кадастровой оценке земельных участков: недостатки и пути решения

Ширшикова Людмила Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;
Ефанова Дарья Александровна, студент
Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

В статье рассматривается механизм кадастровой оценки земельных участков, проведен сравнительный анализ рыночной и кадастровой оценки, выявлены основные недостатки методики кадастровой оценки и предложены рекомендации по её совершенствованию.

Ключевые слова: кадастровая стоимость, государственная кадастровая оценка, рыночная стоимость, методика государственной кадастровой оценки.

Одним из важнейших элементов современной экономики является недвижимое имущество. Без недвижимости ни один субъект рыночных отношений не может осуществлять предпринимательскую, да и вообще, любую хозяйственную деятельность. В последние годы интерес к недвижимости возрастает, так как данный сегмент экономики стремительно развивается и набирает обороты.

К одному из видов недвижимого имущества относятся земельные участки, они же являются объектом гражданского оборота. Согласно Земельному кодексу РФ «Земельный участок это — часть земной поверхности, имеющая фиксированную границу». Площадь, местоположение, правовой статус и другие характеристики участка отражаются в государственном кадастре недвижимости [1]. В отличие от других объектов недвижимого имущества, земля является одним из самых сложных объектов для оценки. Сложность оценки обусловлена следующими причинами:

- спецификой земли как объекта;
- недоработанностью методических указаний, правовой базы;
- неразвитостью земельного рынка.

Земельный участок как объект отличается от других видов недвижимости по следующим причинам:

- земельный участок — это природный ресурс, который невозможно воспроизвести;

- к земельному участку не применяются понятия устаревание, функционального и физического износов;

- при оценке земли учитывается возможность её многоцелевого использования.

Стоимостная оценка земельных участков является сложной процедурой, в особенности экономически обоснованная. Это обусловлено тем, что оценка земли должна учитывать возможность объектов использоваться как основа среды проживания людей, природного ресурса и объекта недвижимого имущества.

Адекватная и обоснованная оценка земли является одним из важных условий нормального развития экономики, так как земля считается основой для экономической и производственной деятельности. Кадастровая и рыночная оценка земельных участков широко регулирует оборот земли, а также необходима для налоговой базы и кредитования населения. Уже 15 лет в России происходит реформирование земельно-имущественных отношений.

Для того, чтобы учесть все специфические факторы земельного фонда нашей страны, необходимо формирование и совершенствование методик с целью повышения качества оценки. В России при оценке недвижимости предусмотрено три методологических подхода: доходный, сравнительный и затратный. При этом может использоваться один подход или их комбинация. Такие характеристики как

информационная обеспеченность и соответствие наиболее эффективному использованию обуславливает выбор подхода. При государственной кадастровой оценке используется только сравнительный подход.

В настоящее время за неиспользование земель по назначению установлены административные штрафы, определяемые в процентах от налоговой базы (кадастровой стоимости) [2]. Кадастровая стоимость также используется как база для расчета налога на землю и арендных платежей.

Кадастровая стоимость объекта недвижимости — это стоимость, которая является альтернативой рыночной цене объекта и определяется, когда не представляется возможным оценить каждый земельный участок индивидуальным подходом и учесть все его характеристики, влияющие на его стоимость. В основе кадастровой оценки лежит деление земель на вид и категории разрешенного использования. По каждому объекту, в зависи-

мости от вида и категории, оценка ведется по-разному, отсюда следует, что кадастровая стоимость показывает текущее использование объекта, которое не всегда является наилучшим. За 15 лет активного развития системы кадастровой оценки была разработана и утверждена нормативно-правовая база, обеспечивающая функционирование государственной оценки объектов недвижимости, также были проведены 3 тура оценки по различным категориям земель.

Согласно Федеральному стандарту оценки № 4 «под кадастровой стоимостью понимается установленная в процессе государственной кадастровой оценки рыночная стоимость объекта недвижимости, определенная методами массовой оценки» [3]. Таким образом, в определении приравниваются два вида оценки (кадастровая и рыночная) и два вида стоимости — кадастровая и рыночная. Однако между указанными способами оценивания стоимости присутствует множество отличий (таблица 1).

Таблица 1. Сравнительный анализ кадастровой и рыночной оценки земельных участков

№	Наименование показателя	Кадастровая оценка земель	Рыночная оценка земель
1	Нормативные акты	Земельный кодекс РФ, Постановления правительства РФ «О государственной кадастровой оценке земель», «Об утверждении Правил проведения государственной кадастровой оценки земель», «О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в связи с совершенствованием государственной кадастровой оценки земель»	Закон РФ «Об оценочной деятельности в РФ», Земельный и Градостроительный кодексы РФ, Законы субъекта РФ, подзаконные акты субъекта РФ
2	Цель оценки объекта	Аренда, налогообложение	Купля-продажа
3	Количество подходов	1	2
4	Методика оценки	Федеральные стандарты оценки № 1, 2, 3; Методические указания по государственной кадастровой оценке земель	Методические подходы по оценке, федеральные стандарты оценки № 1,2,3,4.
5	Дата оценки	1 января	Устанавливается договором
6	Статус оценки	Государственная	Негосударственная
7	Вид оценки	Массовая	Индивидуальная
8	Срок годности (действия) результатов оценки	1–5 лет	6 месяцев
9	Срок выполняемости оценки	1 год	До 3 месяцев
10	Процедуры легитимности	Согласование, экспертиза, утверждение	Экспертиза
11	Принцип наиболее эффективного использования	Нет	Да
12	Согласование результатов, полученных разными методами	Нет	Да
13	Формат отчета	В соответствии с ФСО № 3	В соответствии с ФСО № 3
14	Применение закрытого программного обеспечения	Обязательно	Не регламентировано

15	Визуальный осмотр объекта, фото-графирование	Нет	Да
16	Стоимость работ в среднем	30–180 тыс. руб.	30–180 тыс. руб.

Следует отметить отличия и в методологии проведения оценки. Государственная кадастровая оценка представляет собой последовательность следующих этапов:

1) принимается решение о проведении кадастровой оценки. Оценка проводится один раз в пять лет;

2) формируется перечень объектов, которые будут оценены. Росреестр формирует и подготавливает перечень объектов для оценки;

3) отбирается исполнитель работ (оценщик) и заключается договор. Достаточно часто тендеры на выполнение работ выигрывают агентства, у которых ограничен штат квалифицированных специалистов и экспертов должного уровня, что является одной из значимых проблем механизма государственной кадастровой оценки;

4) определяется кадастровая стоимость и формируется отчет;

5) назначается экспертиза отчета, утверждение результатов и внесение их в государственный кадастр недвижимости;

6) в случае недовольства заинтересованных лиц результатами определения стоимости, в Росреестре формируется комиссия для осуществления оспаривания [4].

В России предусмотрены следующие методы определения кадастровой стоимости в рамках выделенного подхода:

1) моделирование экономико-статистических моделей стоимости земельных участков в зависимости от множества факторов;

2) установление кадастровой стоимости исходя из рентного дохода;

3) установление кадастровой стоимости исходя из оценки её рыночной цены;

4) установление кадастровой стоимости исходя из видов и категории разрешенного использования, их средних и минимальных удельных показателей;

5) определение кадастровой стоимости в размере номинала.

Установленные размеры кадастровой стоимости используются в следующих случаях:

– создание базы различных категорий земель для начисления налогов;

– формирование информационного ресурса земельного кадастра;

– расчет ставок арендных платежей;

– формирование фондового рынка для целей ипотеки;

– установление и расчет штрафов за неиспользование земельных участков по назначению;

– установление стартовой стоимости на конкурсах и аукционах для продажи или аренды;

– актуализация наиболее перспективных проектов городского строительства;

– установление размеров компенсаций при изъятии объектов недвижимости.

Итоги проведения кадастровой оценки земельных участков всех категорий затрагивают интересы всех пользователей и собственников в нашей стране. После введения налога на недвижимое имущество количество заинтересованных лиц возросло. Население заинтересовано в объективности и достоверности результатов оценки, а также в справедливости налогового бремени для всех категорий граждан. Для решения этих проблем должна быть качественно подготовлена и обработана исходная информация об объектах недвижимости.

Земельный налог, уплачиваемый гражданами в бюджет, идет на восстановление и обновление местной инфраструктуры, он также составляет существенную долю бюджета [5]. Таким образом, население видит, куда направлены выплаченные средства и может контролировать этот процесс через выборные органы.

В настоящий момент государство систематизирует информацию о поступлении земельного налога в бюджет, наблюдается динамика роста сборов налога в целом по стране (рис. 1). По Челябинской области в первом квартале 2015 года поступление земельного налога также увеличилось на 60 млн. руб. [6].

Политика государства, направленная на увеличение сборов земельного налога должна быть основана на принципах справедливости распределения сборов между социальными группами и слоями населения страны, более того, важно учитывать тяжесть налогового бремени.

Собираемость земельного налога растет, но проблемы с базой начисления остаются. Отсюда растет количество собственников, арендаторов и пользователей, недовольных результатами проведенной оценкой. Последнее в значительной мере связано с несовершенством методики государственной кадастровой оценки:

– недостоверность исходных данных о землях;

– непубличность информации по категориям земель;

– неясность определения видов разрешенного использования земель;

– особый режим налогообложения.

Названные проблемы в итоге приводят к некорректным данным и неточной оценке значительного массива объектов. По данным статистики Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, во все суды Российской Федерации за 2014 год обратилось более 13 000 недовольных собственников и других заинтересованных лиц в отношении 25 000 объектов недвижимости. В результате рассмотрений споров комиссиями было удовлетворено 8 000 исков, что составляет 58% от числа всех обратившихся [7].

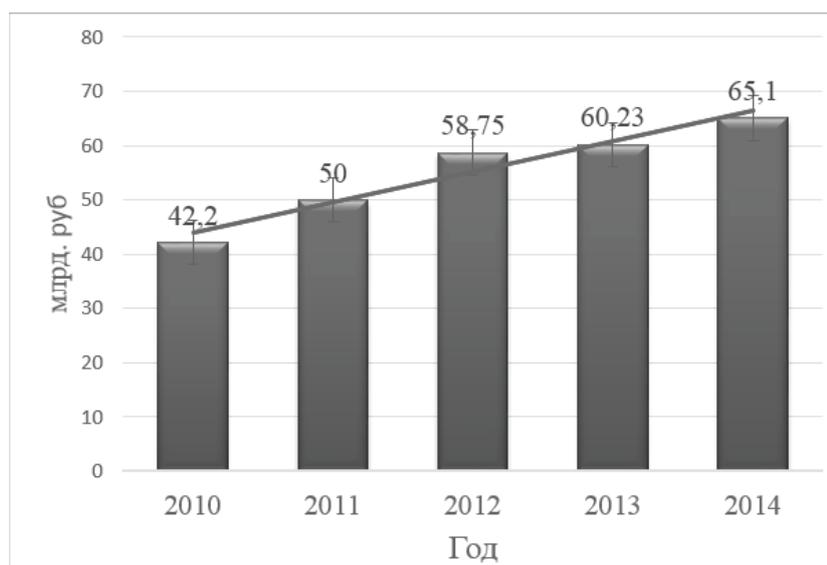


Рис. 1 **Динамика поступлений земельного налога в консолидированный бюджет Российской Федерации за 2010–2014 гг.**

С целью решения представленных проблем в статье предлагаются мероприятия, направленные на совершенствование государственной кадастровой оценки:

1. Сделать процедуру кадастровой оценки более публичной, открытой и понятной, так как закрытое программное обеспечение приводит к недоверию и потере стимула для собственника недвижимого имущества;

2. Уточнить и экономически обосновать методику расчета. Для реализации необходимо привлечь профессиональных оценщиков, российские научные организации, занимающиеся теорией оценки;

3. Выявить перечень конкретных заявленных целей при оценке, решение которых связано с кадастровой стоимостью;

4. Уточнить срок исполнения работ для того, чтобы у оценщика появилась возможность наиболее качественно проводить оценку и предоставлять наиболее точные результаты;

5. Систематизировать исходные данные, сформировать конкретные требования к неотъемлемому набору исходных данных об объектах недвижимости.

В заключении нужно сказать, что актуализация результатов кадастровой оценки земель различных категорий — очень важное мероприятие. Методика оценки требует совершенствования, направленного на увеличение достоверности и качества земельно-оценочных работ, и адекватное распределение налогового бремени.

Литература:

1. Земельный кодекс Российской Федерации № 136-ФЗ // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/earth/> (дата обращения: 27.10.2015).
2. Федеральный закон Российской Федерации № 6-ФЗ «О внесении изменений в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях» // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158407/ (дата обращения: 27.10.2015).
3. Приказ Минэкономразвития № 508-ФЗ «Об утверждении федерального стандарта оценки» (ФСО № 4) // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=181651; fld=134; dst=1000000001,0; rnd=0.5443567909554552> (дата обращения: 27.10.2015).
4. Федеральный закон Российской Федерации «О государственном кадастре недвижимости» № 221-ФЗ // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_70088/ (дата обращения: 27.10.2015).
5. Бюджетный кодекс Российской Федерации № 145-ФЗ // Консультант плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19702/ (дата обращения: 27.10.2015).
6. Архив номеров журнала «Вестник Росреестра» // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rosreestr.ru/wps/portal/> (дата обращения: 25.10.2015).
7. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://rosreestr.ru/site/> (дата обращения: 25.10.2015).

Значимость оценки величины залоговой стоимости при ипотечном кредитовании

Ширшикова Людмила Анатольевна, кандидат экономических наук, доцент;

Худорошкова Мария Анатольевна, студент

Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск)

В статье рассматриваются порядок определения залоговой стоимости заложенного имущества, связь рыночной и ликвидационной стоимости при оценке ипотеки (залога). Выявлены основные недочеты методики оценки залоговой стоимости объекта недвижимости и предложены рекомендации по её совершенствованию.

Ключевые слова: залоговая стоимость, ипотечное кредитование, рыночная стоимость, ликвидационная стоимость, оценка предмета залога.

В современной практике кредитования и в действующем законодательстве Российской Федерации термин «залоговая стоимость» расценивается довольно туманно и неконкретно. В связи с тем, что залоговое имущество по своей природе является уникальным, способы расчета стоимости, как рыночной, так и залоговой являются злободневными, что приводит к непрекращающейся дискуссии.

В банковской практике залог является наиболее распространенным способом исполнения обязательств при долгосрочном кредитовании. Установить объективный паритет между стоимостью залога и размером ссуды позволяет оценка реальной рыночной стоимости залогового имущества независимым оценщиком, предотвращая тем самым, возможные разногласия между сторонами сделки в случае взыскании долга по кредиту.

Определение действительной стоимости предмета ипотеки до сих пор является одной из главных проблем, стоящих на повестке дня многих банков.

Данная обстановка возникла в результате расхождений в раскрытии понятия стоимости залогового имущества. Определение термина залоговой стоимости встречалось лишь в Инструкции Центрального Банка РФ от 30.06.1997 № 62 А «О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам» ныне утратившей силу, где данное понятие означало максимальную сумму обязательств клиента, обеспеченную залоговым имуществом. Рассчитывалась данная сумма как текущая стоимость залога в условиях конкуренции, уменьшенная на сумму затрат его реализации и дополнительного дисконта на скорость продажи [6]. Вместе с тем в действующей юридической литературе данное понятие довольно размыто. Регламент расчета величины залоговой стоимости на данный момент также не регулируется российским законодательством. В конечном итоге получается, что банки, определяют размер стоимости залогового имущества следующим образом: рыночная стоимость (иногда используют ликвидационную стоимость) уменьшенная на сумму всех возникших издержек в результате реализации залогового имущества. В свою очередь, оценочные компании при оценке предмета залога руководствуются собственными технологиями. В результате разногласия в технике расчета, расхождения в сто-

имости одного объекта оценки могут достигать порядка 20%. Поэтому требуется максимальная согласованность между профессиональным оценщиком и банком, для того чтобы учесть все возможные риски.

Одним из свойств оценки залога в целях кредитования служит участие профессионального оценщика, банка и заемщика.

Для принятия решения банка о выдаче заемщику ипотечного кредита определенного размера, кредитный аналитик анализирует широкий спектр информации, которая способствует полноценно и объективно оценить потенциального получателя ссуды. Однако большое влияние на фактический размер ипотечного кредита оказывает стоимость залога недвижимости, который служит дополнительной гарантией, того, что обязательства заемщика по возврату долга будут выполнены. В случае не выплаты кредита, залогодержатель имеет право на денежное возмещение ущерба, полученное в результате реализации залогового имущества. Данное установление гарантирует право кредитора о возврате денежных средств. Следовательно, оценка предмета залога является одним из ключевых условий договора, поэтому обязательно нужно проводить независимую оценку начальной продажной цены заложенного имущества, необходимую в случае неисполнения должником своих обязательств.

В то же время, в профессиональной независимой оценке приобретаемого в ипотеку жилья заинтересован и заемщик, так как стоимость объекта недвижимости влияет на условия кредитования: размер выдаваемой ипотеки; максимальный срок предоставления ссуды; норму процента.

В связи с заинтересованностью двух сторон сделки, оценка залогового имущества является одним из требований оформления ипотечного кредита в соответствии с Федеральным законом № 102 — ФЗ «Об ипотеке» [1].

Первая оценка стоимости предмета залога происходит на этапе рассмотрения запроса на ипотечный кредит. При этом рассчитывается рыночная стоимость объекта недвижимости согласно международным и российским стандартам оценки.

По нашему мнению, является целесообразным регулярно переоценивать стоимость залога по причине того,

что в современных условиях происходит непрерывное корректировка рыночных цен на имущество, кроме того имущество изнашивается в ходе эксплуатации.

Принципиальным отличием является оценка залогового имущества в случае невозврата кредитных средств и необходимости принудительного взыскания залога.

В случаях неисполнения обязательств по кредитным платежам, рассчитывается, как правило, ликвидационная стоимость. Данная величина представляет собой наиболее реально допустимую цену отчуждения объекта оценки за срок экспозиции, меньший типичного для рыночных условий [4]. Данные требования соответствуют условиям реализации заложенного имущества при исполнительном производстве.

В течение длительного времени стоимость заложенной недвижимости определялась на базе рыночной стоимости. Федеральный закон № 102–ФЗ «Об ипотеке» уполномочивает суд определять начальную продажную цену при судебном порядке обращения взыскания (п. 2 ст. 54) в размере 80% от рыночной стоимости, которая установлена в отчете об оценке. При внесудебном порядке залоговая стоимость определяется по решению сторон кредитного договора (п. 4 ст. 55). В данной ситуации методика расчета стоимости реализации залога не регламентируется [1].

Следовательно, в договоре о залоге действующее законодательство рекомендует указывать рыночную стоимость, определенную независимым оценщиком. С такой позицией сложно согласиться. Исходя из термина рыночной стоимости в ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» [2], к обстоятельствам продажи имущества по рыночной цене не относятся случаи отчуждения заложенного имущества.

Таким образом, следует уделить большее внимание при оценке предмета залога, не только на рыночную стоимость, но и на ликвидационную.

Отличие ликвидационной стоимости от рыночной состоит в наиболее коротком периоде экспозиции и вынужденности совершения сделки. Расчет ее заключается в определении размера рыночной стоимости по стандартному алгоритму, а затем уменьшение полученной величины на ликвидационную скидку, норма которой зависит от двух факторов: эластичности спроса на данный вид объекта и срока реализации заложенного имущества.

Ликвидационная (залоговая) стоимость направлена на кратчайшее погашение задолженности, поэтому важно знать, по какой цене будет реализовано залоговое имущество, и когда будет произведен окончательный расчет.

Особенно важно уделить внимание ликвидационной стоимости в современном ипотечном кредитовании. На сегодняшний день российское ипотечное кредитование переживает не лучшие времена в связи с финансово-экономическим коллапсом в России, начавшимся в 2014 году, вызванный валютным кризисом, западными санкциями и т.д. Ухудшение макроэкономической ситуации и резкий рост ключевой ставки Банка России в декабре 2014 года явилось причиной резкого сокращения предложения банковских продуктов на финансовом рынке (рис. 1). Однако государственное субсидирование ипотечных кредитования и снижение весной ключевой ставки Центрального Банка России позволили кредиторам уменьшить ставки по ипотечным программам с высоких уровней (18–20%) до приемлемых (14–15%). Указанное помогло предотвратить повторение сценария 2009 года, когда по итогам первого полугодия объем выданных ипотечных кредитов сократился на 80% в годовом выражении. Как прогнози-

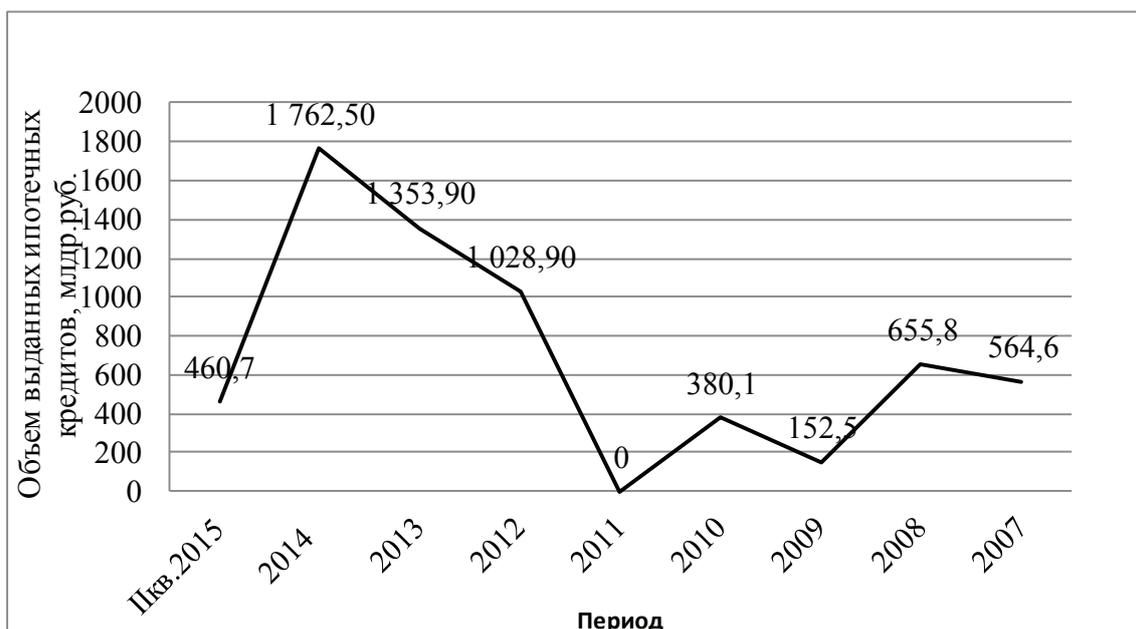


Рис. 1. Объем выданных ипотечных кредитов в Российской Федерации

руют аналитики [7], снижение доли ипотечного кредитования в 2015 году не превысит 40%, а прирост ипотечного портфеля составит 5%.

Кроме того, обострения политического давления на Россию (которое плавно переходит в давление экономическое) послужили также снижению экономического роста и благосостоянию граждан РФ. Многие предприятия становятся банкротами, снижается заработная плата, растет инфляция, люди теряют высокооплачиваемую работу, что, безусловно, способно снизить возможность исполнения обязательств заемщика по ипотечному кредиту.

В результате текущих экономических потрясений, просрочка по ипотеке увеличивается в текущем году в пять раз быстрее, чем в предыдущем (рис. 2). Уже к маю 2015 года просрочка выросла на 13,1% (в денежном эквиваленте просрочка составляет 51,1 млрд. рублей), что является довольно впечатляющим показателем, особенно для банков [7]. Кроме того, кредитные учреждения в условиях рыночной конкуренции стремятся привлечь новых клиентов, создавая наиболее заманчивые условия, тем самым снижая качество своего залогового портфеля. В последствии чего, банк не способен эффективно воздействовать на клиента, в следствие, риск невозврата кредитных средств увеличивается, что в свою очередь сказывается на деятельности банка отрицательно.

В итоге анализа сложившейся ситуации, банки стали более настороженно относиться не только к платежеспособности потенциальных заемщиков, но и уделять особое внимание залого, возникающему при ипотечном кредитовании, создавая определенные критерии к кредитующим объектам недвижимости и соответственно к оценке их стоимости. Таким образом, необходимо применять обо-

снованные методики для правильного определения величины залоговой стоимости с учетом ее вида, который будет определяться в результате оценки: рыночная и (или) ликвидационная стоимость. На практике чаще всего определяется только рыночная стоимость. Оценка предмета залога с учетом только рыночной стоимости при дисконтировании на дату взыскания искажается, что приводит ко многим проблемам и противоречиями, таким как: величина начальной продажной стоимости не сможет покрыть все убытки банка. В результате кредитор и заемщик не смогут самостоятельно, без судебного вмешательства определить сумму продажи залога, что приводит судебным издержкам и увеличению времени разбирательства по иску банка. Следовательно, кредитным учреждениям следует ужесточать требования к оценке залога, для того чтобы защитить свои коммерческие интересы не только в момент выдачи ссуды, но и предусмотреть свои возможные убытки в будущем. Указанное способна обеспечить оценка предмета залога с учетом его залоговой стоимости.

Таким образом, необходимо уделять особое внимание определению залоговой стоимости при долгосрочном кредитовании. Она представляет собой самостоятельный вид стоимости, по которой будет реализовано заложенное имущество в любой срок по требованию банка при невозврате заемщиком кредитных средств.

Отсутствие законодательной регламентации термина залоговой стоимости влечет за собой множество противоречий. В настоящее время она действует в статусе юридического термина и представляет собой весьма смутное и неотчетливое, бессодержательное положение: это стоимость имущества, согласованная в договоре о залоге. Считаем, что залоговая стоимость должна стать дей-

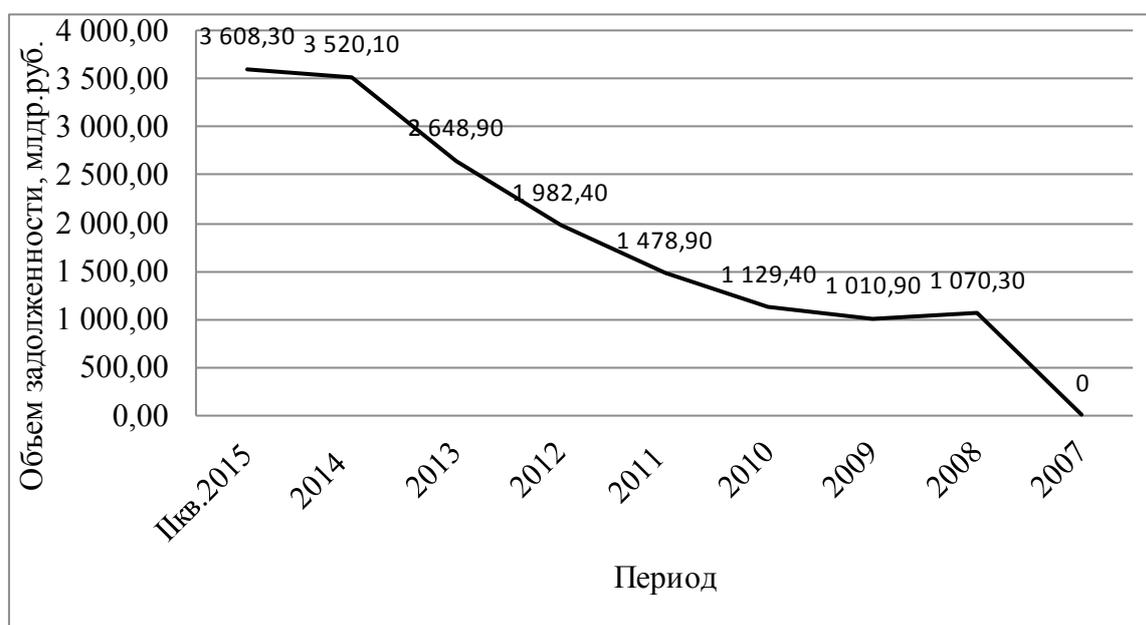


Рис. 2. Объем задолженности по ипотечным кредитам в Российской Федерации

ствующим видом стоимости, а не условной мерой максимальной суммы займа.

По этой причине требуется узаконить понятие залоговой стоимости, закрепив его в ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» [2], а порядок определения регламентировать в Федеральных стандартах оценки. В качестве временного разрешения поставленной проблемы считаем допустимым для банков предпринимать более жесткие требования к отчетам об оценке стоимости объекта не-

движимости профессиональных оценщиков, которые должны содержать не только рыночную стоимость объекта недвижимости, но и ликвидационную стоимость. Алгоритм расчета последней содержится в Федеральном стандарте оценки № 255 «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)» [3]. Раскрытые в статье вопросы акцентируют внимание банков на величину залоговой стоимости, учет которой позволит снизить кредитные риски при ипотечном кредитовании.

Литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации № 102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/popular/ipot/68_1.html (дата обращения: 27.10.2015).
2. Федеральный закон Российской Федерации № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=182889; fld=134; from=163974-8; rnd=177853.0719810374038175; ts=01778535587621668519194> (дата обращения: 27.10.2015).
3. Приказ Министерства экономического развития РФ от 20 мая 2015 г. № 298 «Об утверждении Федерального стандарта оценки «Цель оценки и виды стоимости (ФСО № 2)» // Консультант Плюс // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_180061/ (дата обращения: 26.10.2015).
4. Лобанова, Е.И Основы оценки стоимости недвижимости. Учебное пособие по программе профессиональной переподготовки оценщиков по специализации (направлению) «Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Е. И. Лобанова. — Новосибирск: НОУ ВПО САФБД, 2013. — 428 с.
5. Назаренко, С.В. Определение начальной продажной цены заложенного имущества при обращении взыскания на предмет залога. Существующие проблемы и пути их разрешения / С. В. Назаренко // Предпринимательское право. Приложение «Бизнес и право в России и за рубежом», 2011, № 3. // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/k976.html> (дата обращения: 27.10.2015).
6. Стародубцева, Е. Б. Банковское дело / Е. Б. Стародубцева. — М.: Инфра-М, 2014. — 463 с.
7. Статистические данные ипотечного кредитования Информационно-Аналитического портала «Русипотека» // [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://rusipoteka.ru/> (дата обращения: 24.10.2015).

Стратегический выбор как условие конкурентного выживания консалтинговой компании

Ялмаев Рустам Алиевич, зав. кафедрой;
Эскиев Муса Абубакарович, ассистент;
Аслаханова Седа Асуевна, ассистент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Усиление конкуренции на рынке консалтинговых услуг предъявляет более жесткие требования к эффективности деятельности консалтинговых компаний. В статье обосновывается необходимость развития в рамках стратегических ориентиров, и приводятся основные направления стратегического планирования развития консалтинговой компании.

Ключевые слова: консалтинг, консалтинговая компания, стратегия развития, стратегический выбор.

Рост спроса на консалтинговые услуги и быстро растущее число консультантов по управлению обусловили возникновение конкуренции в этой сфере деятельности. Поэтому для обеспечения успешного ведения

бизнеса, как руководство консалтинговых компаний, так и одиночные консультанты должны отчетливо осознавать свое конкурентное преимущество на рынке консалтинговых услуг и разработать свою стратегию.

Стратегия — это план действий по завоеванию компанией выгодного положения на рынке и достижения устойчивого конкурентного преимущества. Стратегия компании, в том числе и консалтинговой, должна меняться со временем под влиянием новых планов менеджмента и действий, предпринимаемых в ответ на непредвиденные обстоятельства.

При выработке стратегии должна учитываться реакция на изменение во внешней среде. Постоянно открываются окна стратегических возможностей, что требует корректировки отдельных элементов детально спланированной стратегии. К окнам возможностей относятся новые технологии, действия конкурентов, изменение потребностей клиентов, незапланированное увеличение или снижение издержек, новые законы и т.д.

Стратегический выбор, в первую очередь, должен касаться набора консалтинговых услуг, которые могут быть предложены клиентам. Это позволит понять сущность консалтинговой компании, ее профиль, целенаправленно осуществлять маркетинг услуг потенциальным клиентам и сконцентрировать возможности компании на стратегически приоритетных областях. Набор консалтинговых услуг включает:

- функциональные области (финансы, маркетинг, имидж, производство, сбыт, снабжение и т.п.);
- проблемы бизнеса (создание совместного предприятия, слияние, реорганизация и т.п.);
- специальные подходы к решению проблемы (оценка сложности работ, ведение бухгалтерского учета, управление запасами, модели изучения рынка и т.п.);
- особые подходы к процессу консультирования, которые приспособляются к особенностям организации клиента;
- дополнительные услуги (повышение квалификации руководящих кадров, техническая подготовка персонала, производство обучающих материалов, исследования и т.п.).

Перечисленные виды консалтинговых услуг могут комбинироваться различными способами.

Следующим аспектом специализации услуг, который должен учитываться при формулировании стратегии, является определение базовых клиентов. При этом необходимо принимать во внимание:

- размеры организации потенциального клиента (малые, средние, крупные);
- отрасли (энергетика, транспорт, здравоохранение, банковское дело и т.д.);
- собственность (частная, государственная, смешанная);
- географическое распространение (город, район, область, вся страна, другие страны);
- сложность системы управления организации клиента;
- предельно возможное количество обслуживаемых клиентов.

Разработка стратегии консалтинговой компании должна также включать возможность сотрудничества

с другими компаниями и консультантами. Некоторые компании и консультанты участвуют только в тех проектах, для выполнения которых у них имеются все необходимые ресурсы. Они не идут на сотрудничество со своими коллегами и предпочитают оставаться независимыми. Другие компании и консультанты готовы к сотрудничеству.

При разработке стратегии компании необходимо оценить существующие и потенциальные рынки консалтинговых услуг.

Исследование существующего рынка должно основываться на анализе отношений между компанией (консультантом) и его текущими клиентами. Необходимо оценить, правильно ли выбрана клиентура, насколько прочны связи, способствующие сотрудничеству с клиентами, а также соответствие предложения и спроса на услуги.

Исследование потенциального рынка означает не просто поиск адресов фирм и общей информации о них. Для анализа потенциального рынка необходимо изучить различные источники информации (деловые публикации, отчеты, журналы, официальная статистика, биржевая информация, индивидуальные контакты, интервью и т.д.). Ошибки в оценке потенциального рынка приводят к неоправданной потере клиентов или к непроизводительным маркетинговым затратам.

Одновременно с исследованиями рынков необходимо провести анализ деятельности конкурентов по следующим направлениям:

- клиенты, которых обслуживают конкуренты;
- набор услуг, предлагаемых конкурентами;
- компетентность конкурентов;
- используемые подходы при консультировании;
- имидж конкурентов;
- сильные стороны конкурентов, которые можно скопировать, усовершенствовать и использовать в своих интересах.

Принимать или не принимать активное участие в конкурентной борьбе является важным стратегическим решением для любой компании (консультанта). Некоторые консалтинговые компании стремятся избегать прямой конкуренции, предлагая такие виды услуг, которые невозможно получить от конкурентов.

Выработка стратегии включает также анализ внешней среды: политический климат, поощрительная или ограничивающая государственная политика, трудовое законодательство и т.д.

Каждая компания и консультант должны отслеживать состояние общего делового климата. В период процветания рынки для консалтинговых услуг быстро расширяются. В условиях экономического спада и экономии средств спрос на консалтинговые услуги снижается, однако не обязательно одинаково на все их виды. Услуги, существенные для выживания организации клиента и повышения эффективности производства, могут сформировать повышенный спрос.

Как и любой продукт, консалтинговые услуги имеют жизненный цикл. Они проходят через стадии проектиро-

вания, апробирования, выпуска на рынок, роста, зрелости и упадка. При разработке стратегии консультант должен анализировать жизненный цикл своих услуг, чтобы не предлагать клиентам услуги, не пользующиеся спросом, и своевременно вводить новые их виды. Для этого консалтинговые компании и одиночные консультанты должны анализировать эффективность предлагаемых услуг. Это достигается посредством классификации услуг, учитывающей их вклад в доход компании, темпы роста, затраты на разработку и маркетинг. Дальнейший анализ позволит выделить:

- услуги, доходы от которых не растут, но составляют значительную часть общего дохода компании;
- услуги, доходы от которых растут быстро, но их доля в общем доходе компании невелика;

– рынки, на которых услуги пользуются или не пользуются спросом;

– услуги, предъявляющие высокие требования к маркетингу и т.д.

В результате анализа эффективности предлагаемых услуг представляется возможным принять то или иное обоснованное решение по корректировке стратегии консалтинговой компании (консультанта).

Описанная аналитическая работа позволяет выработать конкурентоспособную стратегию консалтинговой компании (консультанта). Для разработки стратегии, по-возможности, необходимо привлечь весь персонал консалтинговой компании, что стимулирует сплоченность коллектива и снижает центробежные тенденции.

Литература:

1. Соколова, М.М. Управленческое консультирование: Учебное пособие / М.М. Соколова. — М.: НИЦ Инфра-М, 2015. — 215 с.
2. Богдан, С.В. Основы экспертно-консультационной деятельности и социально-культурного консалтинга: уч. — метод. пособие по направлению подготовки 071800 Социально-культурная деятельность квалификация (степень) магистр / авт. — сост.: С.В. Богдан, Е.В. Семёнова; Челяб.гос.акад.культуры. — Челябинск, 2013. — 153 с.
3. Сидорчук, Р.Р. Основы управленческого консультирования. Маркетинговый подход. — М.: Издательство «Спутник+», 2009. — 220 с.

Аутсорсинг как фактор повышения эффективности в сфере малого бизнеса

Ялмаев Рустам Алиевич, зав. кафедрой;
Эскиев Муса Абубакарович, ассистент;
Аслаханова Седа Асуевна, ассистент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

По мере развития кризисных явлений в экономике, необходимость формирования условий для устойчивого и эффективного развития малого бизнеса становится одной из приоритетных задач. В статье автор рассматривает, как важное направление повышения эффективности малых предприятий, передачу непрофильных функций предприятия и связанных с ними активов в управлении профессиональному подрядчику или аутсорсинговой компании.

Ключевые слова: аутсорсинг, непрофильная деятельность, малый бизнес

В настоящее время тема поддержки малого бизнеса приобретает особую популярность в средствах массовой информации. В последние годы постоянно обсуждению подвергаются различные проблемы в этой области: неудовлетворительность темпов развития малого предпринимательства, необходимость реформирования систем налогообложения, снижения бюрократических барьеров.

Всецело раскрыть свой потенциал субъектам малого бизнеса не позволяет целый набор проблем, с которыми сталкиваются его представители при осуществлении своей деятельности. Особое место среди этих проблем занимает проблема инвестиций, связанная с недостаточностью первоначального капитала и собственных обо-

ротных средств, а также труднодоступностью банковских кредитов.

В настоящее время существуют различные формы поддержки малого предпринимательства: финансовая, имущественная, информационное обеспечение, подготовка кадров. Для поддержки малого бизнеса создана разветвленная инфраструктура, включающая консалтинговые компании, банковские учреждения, страховые, лизинговые, факторинговые компании, венчурные фонды и т.д.

Одним из важных направлений создания и развития эффективных, высокоустойчивых малых предприятий, ориентированных на выпуск высококачественных конкурентоспособных товаров, является повсеместное внедрение механизма аутсорсинга, который обеспечивает оптими-

зацию возможностей предприятий сферы малого бизнеса по выпуску продукции с целью оптимизации затрат производства, повышения качества продукции, специализации малых предприятий производственной сферы.

В широком смысле аутсорсинг определяют, как передачу на коммерческих началах непрофильных видов деятельности предприятия и задействованных в этой деятельности активов в управление сторонней компании.

Деятельность предприятия можно условно разделить на две части: основная деятельность, за счет которого предприятие зарабатывает; дополнительные виды деятельности — непосредственно не касаются процесса производства и реализации, но обеспечивают и являются необходимыми для их эффективного осуществления. Такие виды деятельности получили название непрофильных видов деятельности.

Исследования показали, что наиболее востребованным для предприятий малого бизнеса становится аутсорсинг информационных технологий, аутсорсинг производственно-хозяйственных функций, а также найм и обучение персонала.

Можно выделить следующие наиболее часто встречающиеся причины передачи малыми предприятиями части своих функций аутсорсинговым компаниям:

Желание сократить общее количество занятых на предприятии. Персонал, задействованный в непрофильных для предприятия бизнес-процессах, может составлять 30–40% от общего числа работников.

Значительное улучшение качества, повышение эффективности использования собственных ресурсов, которые требуют дополнительных затрат и управленческого ресурса.

Принимая в управление неосновные сферы деятельности, аутсорсинговая компания привносит на предприятие достижения и передовые технологии, что увеличивает ценность услуги. Аутсорсинговая компания способствует снижению управленческих расходов, поскольку имеет единую штаб-квартиру. Особое значение приобретают возможности аутсорсеров, если малые предприятия работают в регионах. Они способны предоставить обслуживание всех сетевых единиц по одинаковым стандартам качества.

В масштабе экономики страны: рост предпринимательской активности, новые рабочие места и достойная зар-

плата, рост капитализации предприятия, развитие малого бизнеса. На уровне предприятия: сокращение издержек производства и контроль над ними, доступ к лучшим мировым производственным технологиям, освобождение внутренних ресурсов для других целей. Использование аутсорсинга эффективно при отсутствии в структуре предприятия нужного оборудования, знаний, технологий.

По данным анкетного опроса компании причины, по которым субъекты малого предпринимательства выбрали аутсорсинг, следующие (процент к числу опрошенных):

- для сокращения затрат на операции — 35%;
- для улучшения использования капитала — 6%;
- для ускорения роста доходов — 7%;
- для улучшения качества обслуживания клиентов — 17%;
- для сосредоточения на основных направлениях деятельности — 31%.

Однако можно выделить ряд факторов, которые ограничивают широкое использование аутсорсинга:

- риск оказаться зависимым от аутсорсера;
- снижение кадрового потенциала предприятия;
- риск утечки коммерческой информации на сторону;
- опасность передачи слишком многих важных бизнес-процессов в «одни руки».

Схемы реализации аутсорсинга очень логичны и просты, но обязательно необходимо иметь четкие план, задачу и сведения компании. Чтобы легко справиться с трудностями, с которыми придется столкнуться при внедрении аутсорсинга, компания должна прояснить поставленные цели и определить функции, которые будут переданы на аутсорсинг. Необходимо изучить потенциальных аутсорсеров и сделать выбор, с кем сотрудничать. Выбор аутсорсеров и характеристик контракта имеет огромное значение, ведь оптимальные условия контракта позволяют найти баланс интересов участников системы, преследующих собственные цели.

Усложнение бизнес-процессов создает неприемлемую для компаний нагрузку. Передавая непрофильные функции сторонним специалистам, компания получает возможность концентрировать свой потенциал на основных видах деятельности. При этом компания может рассчитывать, что реализация переданных функций будет менее затратным и на более высоком качественном уровне, чем при сохранении внутри компании.

Литература:

1. Воронина, А. М., Воронина Н. В. Аутсорсинг: оффшорная разработка программного обеспечения // ЭКО. 2006. № 6. с. 106.
2. Леденева, И. Ю. Нормативно-правовое регулирование отношений аутсорсинга. — 2013. — № 1. — с. 146–150.
3. Хейвуд Дж. Брайан. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ: пер. с англ. М.: Изд. Дом «Вильямс», 2012, с. 93.

Инвестиционная безопасность предприятия и направления его укрепления

Ялмаев Рустам Алиевич, зав. кафедрой;
Эскиев Муса Абубакарович, ассистент;
Бексултанова Айбика Имрановна, ассистент
Чеченский государственный университет (г. Грозный)

Одним из необходимых условий постоянного воспроизводства инвестиционного капитала предприятия является реализация мероприятий, направленных на обеспечение его инвестиционной безопасности. В статье раскрывается понятие инвестиционной безопасности предприятия, особая актуальность его контроля в период кризиса и приводятся направления реализации мероприятий, которые позволят удерживать инвестиционную безопасность предприятия в рамках пороговых значений.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный капитал, инвестиционная безопасность, инвестиционный процесс на предприятии

Кризисная ситуация в реальном секторе российской экономики, которая продолжается уже не первый год, является следствием кризисной ситуации в сфере привлечения и воспроизводства инвестиций. Конечно, делаются попытки преломить такую ситуацию, но, как показывает практика, пока они не приносят должного эффекта. Инвестиционная активность в экономике напрямую зависит от рентабельности и эффективности производственно-финансовой деятельности компаний.

Не осуществляя инвестиции, становится невозможным воспроизводство производительных сил и эффективное функционирование производственного процесса. Центральная роль инвестиций в создании условий экономического роста определяет актуальность данной проблемы и его активное обсуждение в научно-практической сфере.

Требуется особое внимание и тот факт, что российская экономика имеет богатейшую внутреннюю ресурсную базу, адекватную инновационному типу экономического роста. По материалам исследований, проведенных Глобальным институтом Мак-Кинзи, для экономического в России нет непреодолимых препятствий. В России достаточное количество квалифицированной и недорогой рабочей силы, экономически привлекательных запасов энергии и значительное количество незагруженных производственных мощностей.

Под инвестиционным капиталом целесообразно понимать вложения собственных средств предприятия или средств, мобилизованных им из внешних источников в целях приращения стоимости объекта вложения посредством приобретения новых мощностей или расширения действующих. Инвестиционный капитал является неотъемлемой составляющей инвестиционной деятельности и представляет собой один из факторов инвестиционного процесса. Данная категория характеризует не только количественную, качественную сторону инвестиций, так как учитывает не только величину вложения, но и время, риск получения дохода от инвестиционной деятельности, характер инвестиционных затрат, информационное обеспечение.

Для развития российской экономики необходимо кардинальное повышение инвестиционной безопасности как

фактора производства инвестиционного капитала промышленных предприятий. Инвестиционная безопасность представляет собой защищенность инвестиционного капитала промышленных предприятий и готовность экономических систем создавать новые механизмы реализации инвестиционных процессов, движения инвестиционных потоков в инновационные проекты, а также страхование рисков вложений.

Оценка уровня инвестиционной безопасности — это сложная процедура, которая не может быть определена на долгосрочный период. Прежде всего, это связано с отсутствием общепринятых критериев, на основе которых можно было бы оценить факторы риска и параметры стабильности, так как их динамика трудно поддается количественному прогнозированию. Тем не менее, при планировании инвестиционного процесса их нельзя не учитывать. Выделяют два уровня факторов: макро- и микроэкономические. Каждый из них имеет в свою очередь ряд системообразующих и индивидуальных элементов, универсальных для любого инвестиционного проекта и присущих только данному проекту соответственно.

Макроэкономические факторы зависят от исторической и социально-экономической ситуации в стране, ее инвестиционного потенциала. Микроэкономические определяются на уровне предприятия, зависят от его организационной структуры, имущественного потенциала, финансовых возможностей, предпочтений в выборе инвестиционной стратегии.

При определении факторов инвестиционной безопасности очень важно определить их пороговые значения. На основе постоянного мониторинга финансовыми службами промышленных компаний должна осуществляться оценка пороговых значений. Такой мониторинг позволяет выявлять динамику и направления инвестиционных процессов, степень эффективности инвестиционной политики, а также инвестиционной безопасности компании. Пороговые значения подразумевают предельные величины, выход за которые приводит к сокращению инвестиционного капитала, а в конечном счете — к регрессивному развитию промышленных предприятий.

Расчет реальных и пороговых значений данных факторов может меняться, подвергаться корректировке, но сравнительный анализ их необходим для обеспечения инвестиционной безопасности.

С целью стимулирования инвестиционного процесса, промышленным предприятиям следует разрабатывать систему обеспечения инвестиционной безопасности.

Мы предложили возможный вариант системы мероприятий, направленных на обеспечение инвестиционной безопасности промышленного предприятия, учитывающий рассмотренные факторы и их пороговые значения.

1. Информационно-аналитическое обеспечение процедуры инвестиционного проектирования:

- анализ и прогноз социально-политической и общей экономической ситуации и перспектив ее развития;
- исследование рынков продукции, сырья и материалов и прогнозирование их динамики;
- анализ основных параметров инвестиционного проекта на соответствие реальным характеристикам отрасли и компании.

2. Оценка способности реализовать проект:

- анализ и прогнозирование финансового состояния;
- управление финансовыми потоками.

3. Прединвестиционная подготовка:

– создание инфраструктуры и логистики контроля за финансовыми потоками, обеспечение безопасности финансовых и материальных потоков;

– оценка надежности партнеров и построение системы противодействия влиянию криминальных структур.

4. Управление реализацией инвестиционного проекта:

- контроль и управление реализацией проекта на всех этапах для оперативного реагирования на внештатные ситуации в случае нарушений планового развития проекта;
- разработка предложений по адекватному реагированию на изменение внешней для инвестиционного проекта экономической и общественно-политической обстановки и своевременному внесению изменений в проект, вплоть до его полной реорганизации.

Литература:

1. Бланк, И. А. Основы инвестиционного менеджмента / И. А. Бланк. Т. 2 — К.: Эльга, 2013. — 560 с.
2. Гуськова, Н. Д. Инвестиционный менеджмент: учебник / Н. Д. Гуськова, И. Н. Краковская, Ю. Ю. Слушкина, В. И. Маколов. — М.: КНОРУС, 2014. — 456 с.
3. Кошечкин, С. А. Концепция риска инвестиционного проекта. [Электронный ресурс] <http://www.aup.ru/articles/investment/1.htm>

ФИЗИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА И СПОРТ

Повышение уровня двигательной активности дошкольников старшего возраста посредством русских народных подвижных игр

Бурчак Анна Андреевна, инструктор по физической культуре;

Федина Марина Алексеевна, музыкальный руководитель

МБДОУ детский сад № 42 «Малинка» (г. Старый Оскол, Белгородская обл.)

Видеть ребенка здоровым, красивым, умным — желание каждого, кто находится с ним рядом. Как известно, основным важным видом деятельности у ребенка-дошкольника является игра. Игра как деятельность способствует качественным изменениям в психическом и физическом развитии ребенка, оказывает разностороннее влияние на формирование его личностных качеств. В игре ребенок находит выражение основным своим потребностям.

Ребенок — существо растущее и развивающееся. Одним из условий его полноценного роста и развития являются движения. Ребенку полезны и необходимы не только ходьба, но и игры с беганием, лазанием. Двигательная активность играет большую роль в общем развитии дошкольника, в укреплении его здоровья, также способствует развитию его умственных и физических качеств. Известно, что при дефиците двигательной активности дошкольников снижаются обменные процессы в тканях мозга, ухудшается работа внутренних органов и общее состояние организма.

С помощью подвижных игр можно решать различные задачи нравственного, умственного и, конечно физического воспитания. В настоящее время наблюдается изменение взгляда педагогов на подвижную игру. Многие воспитатели воспринимают ее только как забаву и возможность занять детей. Часто ее используют нерационально: перспективное планирование введения игр в жизнь детей не проводится, нарушаются методические основы — хаотичный и однообразный подбор игр, поэтапность знакомства детей с игрой.

Использование подвижных игр в педагогическом процессе предполагает строгое соблюдение дидактических принципов доступности, систематичности, последовательности. Для каждой возрастной группы необходимо подбирать в соответствии с принципом преобладающего вида движений: ходьбы, бега, метания, прыжков или лазания. Все подвижные игры направлены на развитие моторной ловкости ребенка, на то, чтобы сделать движения легкими, уверенными, красивыми. Эта ловкость, пла-

стичность движений необходима для развития навыков самообслуживания, для выполнения небольших трудовых поручений.

Внимательно следует относиться к неудачам детей в подвижных играх. Педагог должен помнить, что неудачи порождают чувство неуверенности. В этом отношении надо осторожно относиться к играм с элементами соревнований. Педагог должен следить за тем, чтобы силы партнеров были равны. Детям робким и неуверенным в себе нужно помогать в преодолении трудностей (проставить поближе корзинку для метания, опустить по ниже веревочку и т.д.), а детей легко возбудимых и излишне подвижных надо вовлекать в игры способствующие развитию тор- мозных процессов, умению регулировать свои реакции.

Предварительно разучивать текст игры или потешки используемой в игре не следует. Также необходимо чередовать игры, требующие интенсивных движений, с более спокойными. Неэффективно проводить игры высокой подвижности в конце прогулки или вечером. Это будет способствовать накоплению усталости и снизит эффективность самой игры.

Почему русско-народные подвижные игры? Народные подвижные игры являются традиционным средством воспитания дошкольников. Испокон веков в них ярко отражается образ жизни людей, их быт, труд, национальные устои, представления о чести, смелости и мужестве, обладать силой, ловкостью, выносливостью и стремление к победе. В народных подвижных играх у детей радость движения сочетается с духовным обогащением. У них формируется устойчивое, заинтересованное, уважительное отношение к культуре родной страны, создается эмоционально положительная основа для развития патриотических чувств.

По содержанию все народные игры классически лаконичны, выразительны и доступны ребенку. Они вызывают активную работу мысли, способствуют расширению кругозора, уточнению представлений об окружающем мире, стимулируют переход детского организма к более высокой

ступени развития. Игровая ситуация увлекает и воспитывает ребенка, а встречающиеся в некоторых играх зачины, диалоги непосредственно характеризуют персонажей и их действия, которые надо умело подчеркнуть в образе, что требует от детей активной умственной деятельности.

Народные игры в комплексе с другими воспитательными средствами представляют собой основу начального этапа формирования гармонически развитой, активной личности, сочетающее в себе духовное богатство, моральную чистоту и физическое совершенство.

Таблица 1. Классификация групп детей, имеющих различные физические возможности (на основе материалов Л. В. Шапковой)

Группа	Показатели
1	2
Дети с большой подвижностью	высокая реактивность, неуравновешенность поведения; чаще других попадают в конфликтные ситуации; не всегда успевают вникнуть в суть игры, в результате чего у них отмечается невысокая степень осознанности своих действий; как правило, они хорошо выполняют простые упражнения, но избегают движений, требующих точности, сосредоточенности, сдержанности поведения; движения резки, быстры, часто бесцельны; повышенная интенсивность игры вызывает быстрое утомление, что сказывается на общем поведении.
Дети средней подвижности	наиболее ровное, спокойное поведение, умеренная подвижность; эмоциональны, азартны, часто сами становятся инициаторами игр; движения их обычно уверенные, четкие, целенаправленные.
Малоподвижные дети	вялы, пассивны, быстро устают; они стараются уйти в сторону, чтобы никому не мешать, выбирают деятельность, не требующую большого пространства; не решают вступать в общение со сверстниками, поэтому нуждаются в постоянной помощи взрослых. Этот недостаток в поведении ребенка чаще всего объясняется слабым двигательным опытом, обусловленным патологией и сформировавшейся привычкой к малоподвижному образу жизни.

Литература:

1. Оздоровительная работа в дошкольном образовательном учреждении / под общ. Ред. Широковой Г.А. — Ростов н/Д: Феникс, 2009. — 222 с. — (Мир вашего ребенка).
2. Детские подвижные игры народов СССР: Пособие для воспитателя дет. Сада/Сост. А.В. Кенеман; Под ред. Т.И. Осокиной. — М.: Просвещение, 1988. — 239с.: ил.
3. Подвижные игры для детей с нарушениями в развитии: метод. Пособ. / под ред. Л. В. Шапковой. — СПб.: Детство-пресс, 2001.

Психологическая подготовка баскетболисток

Володина Алена Анатольевна, старший преподаватель;
Шелковникова Анна Александровна, старший преподаватель
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Баскетбол — командный вид спорта как нельзя лучше отражающий современную действительность благодаря соревновательному духу и высокому зрелищному эффекту игрового состязания, ритму, скорости и эмоциям, силе воли и ума. Современный баскетбол отличают от других игровых видов спорта простота правил игры и ди-

намичность в сочетании с высокими физическими нагрузками. Баскетбол — важнейшее средство физического воспитания студенческой молодежи, требующее постоянной полной отдачи от каждой спортсменки. А сам тренировочный процесс — сложный специализированный процесс, непосредственно оказывающий на занимающихся

разностороннее воздействие, способствующее формированию психической устойчивости игроков. Баскетбол представляет собой разнообразные движения, — ходьба, бег, остановки, повороты, прыжки, ловлю, броски и ведение мяча, осуществляемые в единоборстве с соперниками в процессе активных действий игроков в нападении и защите. Систематические технико-тактические занятия, целенаправленные тренировки, развивают глазомер, скорость, выносливость, координацию движений, гибкость, подвижность и прыгучесть игроков [1]. С учетом требований, стоящих перед женской баскетбольной командой вуза, тренировочные занятия группы спортивного совершенствования должны быть направлены на улучшение результативности и повышение эффективности учебно-тренировочного процесса с учетом особенностей женского организма. Это связано с тем, что на результативность учебного процесса основное влияние оказывают правильно выполненные технико-тактические приемы и необходимая психологическая подготовка игроков. Таким образом, важнейшей профессиональной обязанностью тренера является изучение психологии спортсменок с оказанием на нее систематического психологического воздействия. Тренеру баскетбольной команды в период подготовки к спортивному сезону предстоит сложная задача по формированию состава и подготовке команды к участию в различных турнирах и вузовских соревнованиях. В процессе тренировочных занятий предстоит отработать лучшие комбинации взаимодействующих звеньев из пяти игроков, обучить спортсменок правильному и эффективному выполнению различных технических приемов, повысить функциональные показатели физического и психического состояния игроков. Запланированные тренером в подготовительном периоде учебные и товарищеские игры должны быть направлены на налаживание взаимодействия баскетболисток на площадке, развитие способности игроков понимать намерения и тактику других членов команды, способность мгновенно принимать решения, учитывая игровую ситуацию. Высокая эффективность учебного процесса напрямую связана с использованием в процессе подготовки игроков научно обоснованных принципов и методов обучения и соблюдения их последовательности. В профессиональные функции тренера входит обязанность:

- объяснять и правильно показывать игрокам технические приемы;
- анализировать эффективность исполнения технических приемов;
- исправлять неправильно выполненные технические приемы. [2]

Тренер должен быть осведомлен о контрольных упражнениях и исследованиях, которые применяются в баскетболе; использовать в учебно-тренировочном процессе средства обучения и наглядные пособия, которые направлены на оптимизацию тренировочного процесса. Ему нужно быть в курсе использования новейших методик, разработок и исследований в области баскетбола; постоянно

совершенствоваться и профессионально расти. Для формирования и развития физических и психофизиологических качеств игроков тренеру необходимы углубленные знания теории и методики физического воспитания, которые напрямую связаны с целым комплексом специализированных научных дисциплин, имеющих прямое отношение к воспитанию спортсменов. Это — психология, педагогика, физиология, анатомия, биомеханика, гигиена и ряд других наук, изучающих глубоко какую-то определенную сторону физического развития человека. Согласно программе по баскетболу учебно-тренировочный процесс группы спортивного совершенствования должен быть направлен на:

- приобретение спортсменками необходимых теоретических знаний;
- овладение занимающимися основными приемами техники и тактики игры в баскетбол;
- воспитание у баскетболисток смелости, воли, настойчивости, дисциплинированности, коллективизма, чувства дружбы и ответственности.

Успех тренера в профессиональной деятельности во многом зависит от умения правильно сочетать принципы обучения в зависимости от индивидуальных способностей игроков усваивать учебный материал. Особое значение в тренировочном процессе придается повышению психической устойчивости игроков — членов команды, обязанных подчинять свои собственные интересы интересам коллектива. Оптимальное состояние психологической подготовки баскетболисток особенно четко проявляется накануне соревнований, т.к. официальный баскетбольный матч является проверкой результата достижений тренера в психофизической подготовке своей команды. Соревнования по баскетболу — прекрасное средство воспитания психологических качеств игроков, т.к. в ответственных играх при предельных напряжениях баскетболистки полностью демонстрируют свои волевые качества (смелость, решительность), эмоциональную устойчивость в сложных ситуациях и психофизиологические качества (внимание, память, сенсомоторика) [3]. Достижение оптимального результата в различных соревнованиях; контрольных, календарных, и учебных играх, весьма быстро формирует необходимые психологические качества игроков, воспитывается выдержка, самообладание, сила воли. Товарищеские игры проводимые с более сильными соперницами способствуют воспитанию моральных и волевых качеств баскетболисток, улучшению взаимодействия игроков, совершенствованию технико-тактических действий команды, формированию мотивации на конечный положительный результат. Для совершенствования технико-тактических, физических и психических качеств игроков в учебных играх специально создаются усложненные условия. Например, не допускается держать игроку мяч более 3 секунд или вести мяч на своей половине площадки и т.д. Во избежание нервного перенапряжения спортсменок рационально через две-три игры с сильным соперником проводить матч со средним по силам и более

слабым соперником. Для формирования психической устойчивости игроков к стрессу важно создавать условия для предельного физического и психического напряжения, т.е. отдельные матчи или часть времени игры проводить в быстром темпе со стремительными перемещениями игроков без мяча и быстрой передачей мяча партнеру. Также обязательно совершенствование точных временных параметров технических приемов сочетать с нагрузками различной интенсивности:

- устраивать разнообразные игры на быстроту и сообразительность игроков;
- ставить перед игроками задачу сочетать разнообразные варианты защиты и нападения в одной игре;
- устраивать соревнования на лучшее выполнение технического или тактического приема в контрольной или учебной игре;
- проводить игры с гандикапом, с неравными составами команд и т.п.

Использование в тренировочном процессе действенных методов спортивной тренировки невозможно без изучения; с одной стороны, характерных особенностей и закономерностей баскетбола, а с другой — личности спортсменки как субъекта этой деятельности. Здесь, наряду с другими науками, психология баскетбола может дать анализ значимых сторон спортивной деятельности и тем самым помочь целесообразному решению многих связанных с ней практических вопросов. Термин «психологическая подготовка» в спорте чаще всего используется для обозначения широкого круга действий спортсменов, тренеров и руководителей команды, направленных на формирование и развитие психических качеств личности в процессе тренировок для дальнейшего успешного выступления в соревнованиях. Психическая готовность — состояние баскетболистки, которую она приобретает в результате подготовки (в том числе и психологической), которая позволяет ей достигнуть высоких результатов в соревновательной деятельности. Психологическая подготовка в баскетболе целиком направлена на развитие, формирование и совершенствование психических качеств личности спортсменки, которые необходимы для успешной деятельности женской баскетбольной команды. Она является одной из сторон использования научных достижений психологии, реализации ее средств и методов в повышении качества спортивной подготовки игроков баскетбольной команды. В целом психологическая подготовка игроков, как одна из видов спортивной подготовки команды, представляет собой взаимодействие всех видов подготовки спортсменок (технической, психологической, физической, теоретической, специальной). Она является специальной функцией каждого из этих видов подготовки, направленной на формирование мотивации к достижению максимального спортивного результата в соревнованиях.

Психическая подготовка — это система психолого-педагогических воздействий, применяемых с целью фор-

мирования у спортсменов личности и психологических качеств, необходимых для успешного выполнения тренировочной деятельности, подготовки к соревнованиям и надежного выступления в них.

Психическая подготовка помогает создавать такое психическое состояние, которое способствует, с одной стороны, наибольшему использованию физической и технической подготовленности, а с другой — позволяет противостоять предсоревновательным и соревновательным сбивающим факторам (неуверенность в своих силах, страх перед возможным поражением, скованность, перевозбуждение и т.д.). [27]

Давно доказано, что успешное выступление в соревнованиях зависит не только от уровня высокой физической, технической и тактической подготовленности спортсмена, но и от его психологической готовности.

Действительно, чтобы реализовать свои физические, технические и тактические способности, навыки, умения, а кроме того, вскрыть резервные возможности, как обязательный элемент соревнования, спортсмену необходимо психологически готовиться к определенным условиям спортивной деятельности. Психологические особенности соревнований, закономерности, причины и динамика предсоревновательных состояний определяет высокие требования к психике спортсмена. Все то, что было отработано и накоплено в процессе обучения и тренировок в течение месяцев или лет, может быть растеряно в считанные минуты, а порой и секунды перед стартом или в ходе спортивной борьбы. Поэтому следует помнить, что психологическая подготовка спортсмена к соревнованиям есть важный и обязательный элемент обучения и тренировки. [6]

Психика, сознание и личностные качества человека не только проявляются, но и формируются в деятельности. Соревновательная деятельность — это особый вид деятельности человека, который может осуществляться только при определенных условиях: соревнования должны быть соревнованиями.

Естественно, что лучшей школой психологической подготовки является участие спортсмена в соревнованиях. Соревновательный опыт в спорте — важнейший элемент подготовки спортсмена. Но каждое соревнование — это и разрядка накопленного нервно-психологического потенциала и не редко причина значительных физических и духовных травм. К тому же, участие в соревнованиях это получение определенных результатов, подведение итогов конкретного этапа тренировок, и приобретение спортивного мастерства спортсмена. [8]

Психологическую подготовку спортсменов делят на две части: общая психологическая подготовка и психологическая подготовка непосредственно к соревнованию, и матчу.

Общая психологическая подготовка тесно связана с воспитательной и идейной работой со спортсменами. Особенно это относится к формированию идейной убежденности, воспитанию свойств личности. В про-

грамму психологической подготовки должны быть включены мероприятия, направленные на формирование спортивного характера. Спортивный характер — это важный элемент успешного выступления в соревнованиях, где он по настоящему проявляется и закрепляется, но формируется он в тренировочном процессе. [12]

Психологическая готовность спортсмена к соревнованиям определяется:

- спокойствием (хладнокровием) спортсмена в экстремальных ситуациях, что является характерной чертой его отношения к окружающей среде;

- уверенность спортсмена в себе, в своих силах как одной из сторон отношения к себе, обеспечивающей активность, подготовленность действий, помехоустойчивость;

- боевым духом спортсмена, как и отношение к процессу и результату деятельности, боевой дух обеспечивает стремление к победе, то есть к достижению соревновательной цели, что способствует раскрытию резервных возможностей.

Единство этих черт спортивного характера осуществляет состояние спокойной боевой уверенности.

Психологическая подготовленность юных баскетболистов особенно ярко проявляется в соревнованиях. Официальный матч — это пробный камень достижений тренера в психологической подготовке команды. В календарной игре спортсмены испытывают предельные напряжения и полностью раскрывают как свои волевые достоинства, так и недостатки. В напряженном матче довольно быстро формируются ценные психологические качества баскетболиста. Учитывая эти особенности соревнова-

тельных игр, нужно воспитывать сильных духом игроков в учебных, контрольных, календарных играх.

О психологической готовности игроков к матчу особенно необходимо заботиться во время сообщения им установки на игру. Никогда не заострять внимание баскетболистов на сильных сторонах игры противника. Только рассказать об особенностях игры соперников и предложить план нейтрализации их действий. [12]

Самой важной и трудной борьбой спортсмена является его борьба с самим собой, за преодоление своих психологических недостатков. Один из лозунгов, стимулирующий психологическую подготовку, гласит: «Единственная схватка первостепенного значения — это схватка с самим собой!». Победив собственную слабость, баскетболист больше выиграет в соревновании, чем, если даже одержит победу над несильным противником. И проигрыши сильнейшему может обернуться психологической победой. [5]

Выводы:

Организация психологической подготовки к соревнованиям должна быть направлена на формирование средств и качеств личности и психологических состояний, которыми всегда обусловлена успешность и стабильность соревновательной деятельности.

В условиях равной спортивной борьбы лучшая психологическая подготовленность игроков является решающим фактором, так как дает возможность наиболее эффективно показать физическую, техническую, тактическую и теоретическую подготовленность игроков.

Психическая подготовка осуществляется на всем протяжении многолетней подготовки на тренировочных занятиях, учебно-тренировочных сборах, соревнованиях.

Литература:

1. Баскетбол / Под общ. ред. Ю. Н. Портных. — М.: Физкультура и спорт, 1988. — 228 с.
2. Лосин, Б.Е. Оценка соревновательной деятельности баскетболистов: Учебно-методическое пособие / Б.Е. Лосин. — СПб.: ГАФК им. П. Ф. Лесгафта, 2003. — 32 с.
3. Нестеровский, Д.И. Баскетбол: Теория и методика обучения: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Д.И. Нестеровский. — 4-е изд., стер. — М.: Издательский центр «Академия», 2008. — 336с.

Предупреждение появления чувства страха у новичков в процессе обучения плаванию

Володина Алена Анатольевна, старший преподаватель;
Шелковникова Анна Александровна, старший преподаватель
Новосибирский государственный университет экономики и управления

Тренеры, обучающие начальному плаванию детей и взрослых, нередко сталкиваются с проявлением у своих учеников повышенной чувствительности и других нежелательных реакций при нахождении в водной среде. Обычно это называют боязнью воды, водобоязнью, формой страха, относящейся к числу отри-

цательных эмоций человека. Повышенная чувствительность к водной среде проявляется в обостренной реакции новичка на неприятные ощущения от попадания воды на лицо и особенно глаза. Давление воды и температурное воздействие вызывают скованность движений, появляется затрудненность дыхания. Новичок трек руками глаза,

не может погрузить лицо в воду и задержать дыхание даже на пару секунд. В процессе обучения плаванию приходится сталкиваться также с проявлениями страха перед глубиной, перед воображаемой опасностью, боязнью утонуть. Все это может проявляться не только тогда, когда новичок делает первые шаги, но и в период, когда уже получены навыки активного продвижения в воде. Страх перед глубиной проявляется, например, при первых прыжках в воду с бортика самым простым способом — соскоком ногами вниз. Если прыжок совершается на достаточно глубоком месте, у новичка появляется опасение: как он выберется из глубины после прыжка? Подобные эмоции возникают и тогда, когда обучаемому впервые предлагают проплыть даже небольшое расстояние по глубокому месту. Наблюдались случаи, когда занимающиеся проплывали по мелководью до 100 м без остановок, но не рещались проплыть и 10 м там, где глубоко.

В процессе обучения (особенно в самом начальном периоде) нужно сделать акцент на таких упражнениях, которые могут предупредить появление нежелательных ощущений у новичков и устранить повышенную чувствительность к водной среде. Следует применять специальные упражнения для формирования навыков, предупреждающих возникновение страха перед опасностью на воде и создающих благоприятные условия для освоения плавательных движений.

1. Все начальные упражнения в погружениях, всплываниях, лежании на воде и особенно скольжениях выполнять на глубоком вдохе и задержке дыхания для обеспечения наилучших условий плавучести тела новичка. Выдохи в воду применять только после овладения скольжением.

2. От каждого новичка сразу же потребовать открывать глаза и не вытирать лицо, когда оно находится над водой. По окончании урока дать домашнее задание — погружать лицо в таз или ванну с водой. Установить постепенно увеличивающуюся продолжительность погружения лица в воду от 1–2 до 3–4 секунд и более.

3. При повторно выполняемых погружениях, предлагая студентам открывать глаза под водой и рассматривать предметы на дне, особое внимание следует обращать на тех, кто обладает повышенной чувствительностью к водной среде.

4. Если упражнение «поплавок» после 1–2 попыток не получается (новичок, не успев всплыть на поверхность, опускает ноги и встает на дно); нужно прекратить его выполнение. Часто начинающие испытывают неприятное (кажущееся) ощущение опрокидывания вниз головой, что может вызвать появление чувства страха. «Поплавок» заменяется упражнением в доставании дна рукой или руками, стоя на глубине по пояс или грудь. В этом случае выталкивающее действие воды также будет ощущаться.

5. Первые попытки в лежании на воде на груди лучше делать с опорой вытянутыми руками на бортик. Приняв горизонтальное положение, отпустить на несколько секунд опору, снова на нее опереться, а затем снова отпустить.

6. При выполнении скольжений на груди с первых же попыток новичкам предлагают обычно вытянуть руки вверх, кисти одна на другой. При этом создается хорошо обтекаемое положение, но может нарушиться равновесие по продольной оси тела. Новичок, начав скольжение, заваливается на бок и прекращает упражнение. Чтобы сохранить равновесие, не потерять ориентировку, лучше держать руки вытянутыми на ширине плеч и даже немного расставить ноги.

Начальные упражнения в скольжениях нужно делать по направлению к бортику (берегу) или протянутыми навстречу руками партнера, что также поможет избежать появления у новичков боязни водного пространства. Расстояния для скольжений устанавливаются в соответствии с возможностями занимающихся.

Для совершенствования скольжения нужно в дальнейшем применять упражнения, способствующие умению нарушать и восстанавливать равновесие тела (например, за счет изменения положения рук).

7. Упражнения по лежанию и скольжению на спине вначале выполнять труднее, чем на груди. Когда лицо обращено вверх, ухудшаются условия ориентировки на воде. Поэтому в начале обучения желательна помощь партнера, а упражнения лучше выполнять вдоль берега, рядом с бортиком или стенкой, которые могут служить ориентиром.

Совершенствование скольжения на спине проводится по тому же принципу, как на груди. Следует помнить, что перемещение руки или рук вверх (т.е. на пояс, на затылок, над головой), вызывает последовательное увеличение затруднений в сохранении положения тела на воде. Самое легкое положение на спине для новичка — руки вдоль туловища.

8. После освоения студентами движений ногами и руками, правильного дыхания на воде и первых попыток самостоятельного плавания можно начинать изучение плавания в вертикальном положении.

Всплывание с сохранением вертикального положения тела выполняется у бортика на глубине примерно равной росту занимающихся с руками, вытянутыми над головой. Держась за бортик, принять вертикальное положение. После глубокого вдоха, задержав дыхание, погрузиться у стенки бассейна, вытянув над головой руки. Повторяя погружения, слегка оттолкнуться от бортика и снова всплыть у стенки.

Всплывая в вертикальном положении, сначала отталкиваться от дна ногами, а потом всплывать без толчка.

9. Последовательность при изучении плавания при вертикальном положении тела может быть такой: держась руками за бортик, принять вертикальное положение и выполнять попеременные опорные движения ногами, держаться только одной рукой, а другой — делать поддерживающие движения сверху — вниз; затем отпустить на несколько секунд и другую руку, также выполняя ею поддерживающие движения.

Первые попытки в течение нескольких секунд удержаться без опоры выполнять, задержав дыхание на вдохе

и погрузив голову до уровня глаз. Затем постепенно поднимать голову над водой для свободного дыхания. При дальнейшем совершенствовании плавания в вертикальном положении все действия нужно выполнять, как в предыдущих упражнениях, но на большем удалении от бортика, держась сначала за конец шеста, который должен подаваться с бортика обучающий. Далее осваивается плавание в вертикальном положении с уменьшением поддерживающих движений: вначале, удерживаясь за счет движений ногами и руками, поднимать над водой поочередно кисть одной руки на 2–3 с, продолжая поддерживающие движения ногами и другой рукой; постепенно увеличивать время сохранения такого положения; затем пробовать поднимать над водой кисти обеих рук, удерживаясь только за счет движений ногами; усложнять это упражнение, поднимая одну, обе руки над водой.

10. Упражнения по лежанию на дне изучаются в такой последовательности: стоя по пояс в воде, наклониться вперед, вытянув руки и слегка расставив их в стороны; опуститься лицом в воду и сразу начинаться энергичный выдох ртом и носом под водой, до полного погружения на дно; далее погружаться на грудь, по шею; по предварительному заданию лежа на дне менять положение рук — руки в сторону, на затылок и т.п., перевернуть на спину. Это упражнение не сразу всем удается, особенно девочкам и женщинам. Не выдохнув полностью воздух, они не могут опуститься на дно, а состояние потери плавучести вызывает у них новые непривычные ощущения. Это упражнение помогает новичкам лучше воспринимать различные условия плавучести тела и придает им уверенность.

Литература:

1. Плавание: Ежегодник / Сост. З.П. Фирсов; Редкол.: ПЗ7 Н.Ж. Булгакова и др. — М.: Физкультура и спорт, 1985. — 72с., ил. Р.А. Дмитриев, заслуженный тренер Белорусской ССР, Минска

11. Последовательность при изучении плавания с изменениями положения тела такая: перейти в вертикальное положение из плавания на груди, удержаться на несколько секунд, снова перейти в положение на груди и плыть дальше. Все эти действия выполняются без касания опоры ногами и руками. То же из плавания на спине. Из плавания на груди переход в вертикальное положение, переход в плавание на спине.

При выполнении всех упражнений необходима надежная страховка.

12. При изучении прыжков в воду с бортика ногами вниз вначале выполняется вдох в воду сгруппировавшись (подтянув колени к животу), при таком положении тела погружение будет неглубоким; затем ноги следует вытянуть (положение «солдатиком») и, погрузившись в глубину, выйти на поверхность самостоятельно, помогая движениями руки и ног; то же, принимая после всплытия положение на груди или на спине и проплывая заданное расстояние.

Увеличивая постепенно расстояние, новичкам нужно давать плавать изученными способами и на глубоких местах (вначале на небольшие расстояние и страхуя их). Изменения в положении тела в воде, разученные вначале отдельно, в дальнейшем можно вводить как задание во время плавания на расстояние.

Вся эта подготовка должна познакомить новичков с условиями плавучести и равновесия своего тела, помочь им ориентироваться в воде, предупредить возможные причины возникновения чувства страха. Кроме того, параллельно с этим решаются задачи воспитания у начинающих пловцов уверенности в успешном применении освоенных навыков.

Тенденции развития современного футбола в России

Макаров Дмитрий Сергеевич, студент
Тюменский государственный университет, Ишимский филиал

В статье автор исследует теоретические аспекты развития футбола в России. Исследователем проведен анализ развития футбола в историческом аспекте, а также выявлены перспективы и тенденции развития современного футбола в Российской Федерации.

Ключевые слова: *современный футбол, тенденции развития, футбол в России, программа развития.*

Футбол претерпевает постоянные изменения. Игра продолжается распространяться и завоевывать мир: маленькие страны вступают в организацию; для игроков открываются многие границы; команды путешествуют по многим городам; уровень подготовки и развития молодых игроков достиг новых высот во многих странах.

Для того, чтобы лучше понять тенденции развития современного футбола и факторы, которые оказывают влияние на футбол сегодня, возможно, мы должны проанализировать состояние игры вчера [6; 10]. Финальные игры последних трех мундиалей являлись свидетельством возросшего класса европейских команд, интенсификации

игрового стиля на широкой основе, новых тенденций в организации игры, физической, функциональной, атлетической подготовке.

Современный футбол стал более организованным, дисциплинированным, быстрота движения сменяется большим опытом игры, уверенностью в перемещениях, мгновенным вмешательством в движении [4; 5]. Сильнейшей стороной футбола является сплав страсти и спокойствия, эмоции и холодного расчета. Современный футбол развивается в направлении высокой подвижности игроков, скоростной техники, творческих действий футболистов, дальнейшей интенсификации, проявляющейся в увеличении скорости игры обеспечивающий лучший результат.

Проблема нашего исследования заключается в определении динамики выступления российских сборных команд по футболу на крупнейших международных соревнованиях и выявление перспектив развития данного вида спорта в России.

Объект исследования: соревновательный процесс российских команд по футболу.

Предмет исследования: динамика выступления российских команд в крупнейших международных соревнованиях.

Цель исследования: проанализировать выступления сборных российских команд по футболу на крупнейших соревнованиях и выявить тенденции развития футбола в России.

Задачи исследования:

1. Изучить теоретические аспекты становления футбола как вида спорта и зарождение Чемпионата Мира и Европы по футболу.

2. Определить показатели выступления российских сборных команд по футболу на протяжении всех выступлений на крупнейших международных соревнованиях.

3. Установить динамику выступления российских сборных команд по футболу на крупнейших международных соревнованиях в частности: Чемпионатах Мира и Европы и выявить дальнейшие тенденции развития игрового вида спорта в нашей стране.

Исследование проводилось на базе филиала ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет» в г. Ишиме с сентября по октябрь 2015 года. Оно включило в себя выбор темы, анализ научной и методической литературы. На основе изучения литературных данных, мы смогли отследить тенденции и пути развития современного футбола в России.

Методы исследования: анализ научно-методической литературы, педагогическое наблюдение.

Результаты исследования. Анализ литературы позволяет нам утверждать, что футбол культивируется во всех регионах Российской Федерации, созданы Федерации футбола, при этом, очевидно, что уровень инфраструктуры, вовлеченность населения, достижения региональных команд существенно различаются. Обусловлено это в первую очередь климатическими усло-

виями и уровнем социально-экономического развития. Значимую роль в региональном развитии имеет и человеческий фактор. Именно поэтому одним из основных направлений реализации настоящей программы будет региональное развитие футбола, оказание в этом вопросе региональным органам исполнительной власти и региональным федерациям всесторонней помощи. Основными материалами для анализа уровня развития футбола в каждом регионе послужили материалы статистических данных, представляемых РОИВ в Минспорт России [5].

Профессиональный футбол сосредоточен и развивается, главным образом, на Европейской части и юге России, до Уральского хребта. Огромные территории Сибири и Дальнего Востока, где климатические условия в ряде мест позволяют развивать этот вид спорта, не задействованы. Несмотря на массовость, развитие инфраструктуры и высокое представительство клубов в регионах, только в 5 из них футбол представлен как базовый вид спорта. В Москве, Московской области, Краснодарском и Красноярском краях к базовым видам спорта отнесен женский футбол, в Чеченской республике — все разновидности футбола.

Основываясь на опыте передовых стран в области развития футбола, РФС разработал и с 2007 года реализует проект «Центры футбола». Учитывая огромное пространственно-территориальное распределение России, наиболее оптимальной предполагается создание трехуровневой системы центров подготовки футболистов, тренеров и специалистов в области футбола. Появление отечественных специалистов высокого уровня в региональных центрах футбола является основной целью данного проекта, наряду с комплексом мер, обеспечивающих интересы сборных команд страны и профессиональных клубов

В настоящее время на базе лучших специализированных спортивных школ по футболу в регионах созданы 20 региональных центров подготовки футболистов.

На Конференции Российского Футбольного Союза 28 февраля 2007 года была утверждена Стратегия развития российского футбола на 2006—2016 годы. В ней были определены 13 основных направлений развития футбола в стране, среди которых: совершенствование системы управления футболом; подъем массовости занятий футболом; укрепление материально-технической базы; упорядочение проведения соревнований и другие. Главными целями в рамках выбранных направлений стали: создание условий для эффективного функционирования системы управления футболом в стране; увеличение численности занимающихся всеми разновидностями футбола, подготовка качественного резерва для футбольных клубов и сборных команд России; поднятие престижа региональных федераций и межрегиональных объединений, оптимизация соревновательной деятельности.

Данные цели нашли свое дальнейшее развитие и отражение при разработке в соответствии с Распоряжением Правительства Российской Федерации от 25 апреля

2008 года № 563Р Подпрограммы «Развитие футбола в Российской Федерации на 2008–2015 годы» Федеральной целевой программы «Развитие физкультуры и спорта в Российской Федерации на 2006–2015 годы». Основным ее разработчиком явилось Федеральное агентство по физической культуре и спорту при участии Российского футбольного союза.

Именно эти два документа вместе с программами ФИФА и УЕФА по содействию развитию футбола, таких как «ГОЛ» и «ХЕТ-ТРИК», определили организационно-экономические условия для масштабной работы по укреплению материально-технической базы российского массового футбола в прошедшей пятилетке. В результате, за счет вложенных государственных средств и привлечения спонсорской помощи удалось оснастить детские спортивные школы полями, тренировочными базами, необходимым оборудованием. Введение в эксплуатацию футбольных полей с искусственным покрытием и площадок разного размера в среднем по 50 единиц ежегодно можно считать главным достижением первых лет реализации действующей стратегии. Другой «статистически привлекательной цифрой» является количество функционирующих детско-юношеских футбольных школ и отделений футбола, более 2000. В настоящее время в них занимаются более 375 000 детей от 6 до 17 летнего возраста. Для занятий футболом в городах и сельских поселениях насчитывается более 20 тысяч полей, около 2500 стадионов вместимостью не менее 500 человек, около 1800 стадионов вместимостью не менее 1500 человек, 39 футбольных манежей. Однако и этот бурный рост «игрового пространства» не обеспечил достижение целей повышения числа занимающихся футболом до 2,5% от численности населения страны в текущем году. В настоящее время подтверждено лишь 2,317 миллиона человек, что составляет 1,6% от числа всех жителей страны. Для того чтобы приблизиться к показателям наиболее футбольных развитых европейских стран придется не ограничиваться только укреплением материально-технической базы, но и серьезно заняться пропагандой, вложением в человеческий капитал: тренеров, судей, менеджеров, других специалистов футбольной индустрии [5]. Определенные, но недостаточные шаги в данном направлении уже сделаны: проведены мероприятия по повышению квалификации с участием 3255 тренеров — преподавателей СДЮШОР по футболу, в т.ч. по категории PRO — 116 человек, категории А — 226, Б — 347, С — 1429, Д — 1137. Первые результаты получены и в области информационно-аналитического направления: в единой ИАС РФС зарегистрировано более 350 000 человек. На сайте РФС регулярно публикуются полезные материалы научно-методического и информационно-аналитического характера, в том числе налажена работа по статистическому анализу игр, количественной оценке технико-тактических действий игроков и их двигательной активности, предоставлению технических отчетов.

Однако, несмотря на предпринятые в предыдущие годы меры по развитию футбола в Российской Федерации в определенный момент произошел системный сбой в работе по управлению процессами.

В связи, с чем, начиная с 2010 года, наметилась тенденция по замедлению и результативности проведения мероприятий по развитию футбола, нарушилась преемственность и последовательность действий, взаимопонимание субъектов футбола по решению поставленных перед ними задач. Приостановлено реализация некоторых важных проектов, связанных с созданием вертикальной системы управления подготовки спортивного резерва для национальных команд по футболу, улучшению методического, научного, медицинского сопровождения процессов подготовки футболистов, создании системы центров подготовки футболистов, тренеров и специалистов в области футбола, совершенствования футбольной инфраструктуры профессионального футбола и др.

По-прежнему еще остается неудовлетворительное состояние материально-технической базы у большинства субъектов футбола, недостатки в системе подготовки и повышении квалификации специалистов, низкая заработная плата тренеров, работающих во многих СДЮШОР, переизбыток иностранных футболистов и тренеров не всегда высокого класса, работающих в клубах Премьер-лиги, несовершенная система соревнований в массовом футболе — далеко не полный перечень основных проблем футбольной отрасли.

Не удалось, ввиду недостаточной координации принимаемых стратегических и программных документов, отсутствия необходимого сопровождения и контроля за принимаемыми решениями и существенно повысить массовость занимающихся футболом. Хотя уже завершаются два этапа предыдущей стратегии и первый этап Подпрограммы развития футбола в рамках Федеральной целевой программы развития физкультуры и спорта, по количеству занимающихся футболом от числа населения (менее 2%) мы существенно отстаем от ведущих европейских футбольных держав, где цифры колеблются от 5 до 10%. Такой разрыв связан и с недостоверной статистической информацией, не отражающей все разновидности футбола и весь спектр соревнований любительского футбола [6].

Серьезной проблемой стала усиление проявлений экстремизма и вандализма на стадионах, что, в конечном счете, привело к снижению зрительского интереса к внутрироссийским соревнованиям.

Не торопятся инвестировать во все сегменты футбольной индустрии и крупные компании, ибо существующая нормативно-правовая база не предусматривает льгот и преференций для спонсоров и инвесторов, строительства новых спортивных объектов. Все это ведет к неустойчивому финансовому положению как самого РФС, так и его субъектов.

Непрозрачность бюджетов ряда футбольных клубов и их зависимость от спонсоров дополняет неприглядную

картину, когда под угрозой находится непрерывность участия ряда клубов в первенстве России, а детский и массовый футбол финансируются по остаточному принципу. Отчуждение широкого экспертного сообщества от принимаемых решений по развитию футбола приводит к бесконтрольности расходования ограниченных ресурсов и неэффективности работы органов управления в ряде субъектов футбола.

Следствием такой ситуации являются невысокие спортивные результаты как сборных команд страны (Россия с 1988 года не участвует в финальной стадии олимпийских игр, а национальная команда регулярно пропускает финальные стадии чемпионатов мира), так и раннее расставание ведущих российских клубов с Лигой Чемпионов. В определенной степени это связано с тем, что если раньше тренеры сборных команд могли, просматривая матчи очередного тура чемпионата России, выбирать кандидатов из более чем 200 играющих, то теперь они выбирают из 80–100. Остальные места на футбольном поле занимают легионеры. Клубы и их СДЮШОР пока не могут составить серьезную конкуренцию уже готовым привозным футболистам из-за недостаточного количества высокопрофессиональных тренерско-преподавательских кадров, обеспеченности футбольными полями требуемого качества и другими инфраструктурными объектами.

Масштабность проблем, с которыми на нынешнем этапе сталкивается РФС такова, что только совместными усилиями государства и всей футбольной общественности можно добиться их решения. Не РФС, не МРО, не региональным федерациям, не лигам и клубам в одиночку не под силу существенно изменить общий ландшафт российского футбола.

Главной причиной такого вывода является то обстоятельство, что при масштабном изменении политической и социально — экономической системы в Российской Федерации система управления футболом далеко не в полной мере успела перестроиться как в части экономики, так и в области нормативно-правового обеспечения. В то время, как в стране наводился порядок и выстраивалась вертикаль власти, в Российском футболе она размывалась, а управленческие рычаги оказались сосредоточены отнюдь не в главном органе футбольного руководства.

Очевидно, что необходимо и в дальнейшем продолжить применение системного программно-целевого подхода в развитие футбола в стране и его управлением.

Факторами, лимитирующими развитие футбола в Российской Федерации, являются: 1. Недостаточное материально-техническое и инфраструктурное обеспечение подготовки спортсменов в футболе, в том числе и по причине морального устаревания: поля и стадионы, инвентарь [1]; 2. Общее изменение сознания населения — в приоритеты отдыха входят домашнее времяпрепровождение (ТВ), социальные сети и посещение торговых центров; 3. Отсутствие в сельских поселениях и малых городах спортивных секций и школ; 4. Недостаточное кадровое обе-

спечение футбола. Низкий уровень подготовленности выпускников ВУЗов и ССУЗов [8; 9]; 5. Необоснованно высокие расходы профессиональных футбольных клубов на фонд оплаты труда и селекционную деятельность, особенно на фоне низкой доходной части клубов; 6. Российские профессиональные футбольные клубы не представляют собой продукт, способный привлекать частного инвестора, что вынуждает клубы ежегодно обращаться за финансовой помощью к государству; 7. Низкий профессиональный (спортивный) уровень футболистов; 8. Высокий уровень влияния профессиональных футбольных клубов на подготовку сборных команд по футболу.

Стоит также отметить, что в какой-то мере на замедление развития футбола повлияло активное развитие мини-футбола в последние 15–20 лет: длительный зимний период в России, реализуемые программы «Мини-футбол — в школы», «Мини-футбол — в вузы» привели к оттоку финансовых средств и контингента занимающихся из сферы футбола [2; 3; 7].

Эффективным механизмом решения указанных проблем является программно-целевой метод планирования деятельности с четким определением целей и задач Программы, выбором перечня скоординированных мероприятий по созданию условий развития футбола и их увязка с реальными возможностями федерального, региональных и муниципальных бюджетов, что также является необходимым условием привлечения внебюджетных источников финансирования.

Эффективность программно-целевого метода обусловлена его системным, интегрирующим характером, что позволит сконцентрировать ресурсы на выбранных приоритетных направлениях: создание материально-технической базы, современных технологий подготовки, ресурсного и научно методического обеспечения устойчивого развития футбола в Российской Федерации; формирование интереса различных категорий граждан к футболу как одной из доступных и массовых форм физической активности населения России; создание конкурентно способной Национальной сборной команды.

Выводы. На наш взгляд, реализация программы «Развитие футбола в Российской Федерации на 2013–2020 годы», разработанной в соответствии с основными положениями Стратегии развития физической культуры и спорта в Российской Федерации на период до 2020 года, является рациональным решением проблемы развития футбола в условиях долгосрочного планирования.

Программа предусматривает эффективное решение проблем спортивной подготовки, физического воспитания и оздоровления различных групп граждан Российской Федерации путем целенаправленного развития футбола, предполагает разработку комплекса взаимосвязанных мероприятий, осуществляемых заинтересованными федеральными, региональными и муниципальными органами власти, общественными и коммерческими организациями в рамках целостной нормативно-правовой системы.

Литература:

1. Железняк, Ю. Д. Совершенствование системы подготовки спортивных резервов в игровых видах спорта [Текст]: Автореф. дис. ... доктора педагогических наук / Ю. Д. Железняк. — М., 1981. — 46 с.
2. Иргашева, И. А. О возможностях формирования мотивации у студентов к занятиям физической культурой и спортом на основе реализации программы «Мини-футбол — в вузы» [Текст] / И. А. Иргашева // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения. — 2014. — № 35–2. — с. 149–153.
3. Иргашева, И. А. Формирование мотивации у студентов к занятиям физической культурой с использованием средств мини-футбола [Текст] / И. А. Иргашева // Молодой ученый. — 2014. — № 18. — с. 74–76.
4. Корягин, В. Н. Подготовка высококвалифицированных футболистов [Текст] / В. Н. Корягин. — Львов: Изд-во Край, 1998. — 192с.
5. Котов, А. В. Тенденции и проблемы исследования профессионального спорта [Текст] / XXI научная конференция студентов и молодых ученых Мосспортакадемии / А. В. Котов. — Малаховка, 1997. — с. 20–22.
6. Парняков, Д. М. Анализ динамики выступлений сборных команд СССР и России по футболу на крупнейших международных соревнованиях [Текст] / Д. М. Парняков // Психология и педагогика: методика и проблемы практического применения: сборник материалов XXXVIII Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С. С. Чернова. — Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2014. — с. 154–160.
7. Поливаев, А. Г. Взаимосвязь индивидуально-психологических особенностей личности студентов — мини-футболистов с показателями эффективности соревновательной деятельности [Текст] / А. Г. Поливаев // Молодой ученый. — 2015. — № 17. — с. 593–596.
8. Поливаев, А. Г. Качество подготовки физкультурных кадров для общеобразовательной школы в педагогическом вузе: проблемы и перспективы / А. Г. Поливаев, А. В. Черемисов // Омский научный вестник. — 2014. — № 3 (129). — с. 167–170.
9. Поливаев, А. Г. Состояние и перспективы совершенствования качества подготовки физкультурных кадров в педагогическом вузе / А. Г. Поливаев // Педагогическое образование и наука. — 2014. — № 4. — с. 125–129.
10. Чанади, А. Футбол. Тренировка [Текст] / А. Чанади. — М.: Физкультура и спорт, 1985. — 268 с.

Народные спортивные игры как эффективное средство физического воспитания обучающихся 5 классов общеобразовательной школы

Сюткин Василий Сергеевич, студент

Тюменский государственный университет, Ишимский филиал

Материалы статьи содержат результаты констатирующего этапа эксперимента по внедрению и апробации программы по физической культуре в 5 классе с применением народных спортивных и подвижных игр в уроке. На данном этапе теоретически обоснована необходимость применения народных игр и недостаточность решения задач физического воспитания в рамках традиционной программы по физической культуре.

Ключевые слова: физическое воспитание детей, федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования (ФГОС ООО), народные игры, лапта, городки, бабки, салки.

Актуальность исследования. В современных условиях развития техники и компьютеров в связи с резким снижением двигательной активности человека возрастает роль систематических занятий физическими упражнениями. В науке обосновываются различные подходы к повышению эффективности процесса физического воспитания детей [8], однако, большинство из них основаны на применении нетрадиционных современных зарубежных систем упражнений, и лишь незначительная часть исследований касается использования для этой цели древнерусских народных средств [1; 2], таких как народные спортивные игры (лапта, городки, бабки, салки и т.п.).

Народные игры являются эффективным средством развития детей, формирует у них положительное отношение к физической культуре и спорту, а также развивает двигательные умения [2].

В народных подвижных играх формируются двигательные навыки, развиваются и совершенствуются жизненно важные физические качества ребенка [1].

При этом обучение народным спортивным играм студентов физкультурного профиля позволит повысить качество их профессиональной подготовки и, соответственно, более эффективно решать задачи физического воспитания при работе с подрастающим поколением [3; 4; 5].

Проблема исследования заключается в недостаточном научно-методическом обосновании эффективности использования народных спортивных игр на уроках физической культуры (ФК) как эффективного средства физического воспитания.

Цель исследования — теоретически обосновать применение народных спортивных игр на уроках физической культуры учащихся среднего звена.

Объект исследования: образовательный процесс на уроках физической культуры в 5 классе.

Предмет исследования: совершенствование учебного процесса по ФК с применением народных подвижных игр.

Задачи исследования:

1. Изучить и проанализировать научно-методическую литературу по проблеме применения в сфере физического воспитания подрастающего поколения народных спортивных игр.

2. Определить исходный уровень физической подготовленности учеников 5 класса.

3. Подобрать и теоретически обосновать наиболее эффективные народные игры, применяемые на уроках ФК.

Гипотеза исследования: мы предполагаем, что внедрение народных спортивных игр в урок физической культуры повысит уровень физических возможностей подрастающего поколения

Методы и организация исследования. В соответствии с целью и задачами исследования были выбраны адекватные методы исследования: анализ научно-методической литературы; педагогический эксперимент; метод контрольных испытаний; математико-статистические методы обработки материала.

Эксперимент проводился с сентября по октябрь 2015 г, в котором приняли участие 10 учащихся 5 «а» класса (ЭГ) и 10 учащихся 5 «б» класса (КГ) общеобразовательной школы № 5 г. Ишима.

Учащиеся, сформированные в экспериментальную (ЭГ) и контрольную группы (КГ), были оценены по 5-балльной системе по следующим тестам по физической подготовленности (табл. 1): прыжок в длину с места (м); челночный бег 3 x 10 (м); подтягивания на высокой (м) и низкой (д) перекладине (кол-во раз); бег 60 м с высокого старта (с); бег на 100 (м); метание набивного мяча (м).

Наглядно видно, что уровень физической подготовленности у детей достаточно низкий и соответствует в основном оценке «3» (таблица).

Прыжок в длину с места. 2 ученика сдали данный норматив на «отлично», 6 учеников на «хорошо», 8 учеников «удовлетворительно», и 4 ученика не справились с нормативом.

Челночный бег 3 по 10 м. Из 2-х групп на «отлично» норматив сдали только 4 ученика, на «хорошо» 5 учащихся, на «удовлетворительно» 7 учеников и не смогли сдать этот норматив 4 ученика.

Подтягивание на высокой перекладине для мальчиков, на низкой — для девочек. С силовой подготовкой нормативы хуже, 2 учащихся сдали его на «отлично», 4 ученика на «хорошо», на «удовлетворительно» 12 учеников и 2 ученика не вложились в норматив.

Бег на 60 метров. На «отлично» сдало 2 ученика, «хорошо» получили 2 ученика, 13 учеников сдали на «удовлетворительно», не справились 3 ученика.

Таблица 1. Показатели физической подготовленности учащихся КГ и ЭГ в начале эксперимента

Вид норматива	ЭГ, средний балл	КГ, средний балл	Разница, балл	t	P
Прыжок в длину с места	3,2	3,1	0,1	0,25	P>0.05
Челночный бег	3,4	3,3	0,1	1,12	P>0.05
Подтягивание на перекладине	3,3	3,2	0,1	0,54	P>0.05
Бег на 60 метров	3,2	3,1	0,1	1,12	P>0.05
Бег на 100 метров	3,1	3,0	0,1	1,20	P>0.05
Метание малого мяча	3,2	3,1	0,1	0,32	P>0.05

Был бег на 100 метров. 2 ученика сдали на «отлично», никому не удалось сдать этот норматив на «хорошо», 15 учеников уложились на «удовлетворительно» и 2 ученика не уложились с нормативами.

Метание малого мяча. С данным нормативом справились не все: 2 ученика сдали на «отлично», 2 учеников сдали на «хорошо», 13 учеников получили «удовлетворительно», 3 не смогли выполнить норматив.

Математико-статистическая обработка результата показала, что между двумя группами испытуемых отсутствуют достоверные различия, т.е. на начало эксперимента две группы идентичны.

Нами разработана программа физкультурно-оздоровительной работы на основе народных спортивных и подвижных игр, которая позволит, на наш взгляд, решить целый комплекс важных вопросов при работе с обучающимися 5-х классов: удовлетворить их потребность в движении, развить не только физические, но и умственные и творческие способности, нравственные качества, стабилизировать их эмоции и т.д. Кроме этого, мы предполагаем, что будут решены задачи приобщения детей к русским традициям, воспитания патриотизма и гражданственности, что заложено в современных федеральных государственных образо-

вательных стандартах основного и среднего общего образования [6; 7].

Данная программа включает в себя применение лапты, городского спорта, в вариативной части программы по ФК, а также в минимальном объеме в базовой части вместо упражнений по легкой атлетике, баскетболу и волейболу. Общий объем часов в экспериментальной программе на народные спортивные игры составил 14 часов. В этот же объем вошли часы, выделяемые на раздел «Подвижные игры», в рамках которого включены народные подвижные игры — «бабки», «горелки», «жмурки», «считалки», «чехарда», «чижик», «банки», «пятнашки», «защита крепости» и т.п.

Выводы. Народные игры достаточно эффективно применялись в системе физического воспитания детей советской школы, однако, на современном этапе развития школьного образования их применение значительно сократилось. Данный факт приводит к отходу от русских традиций в образовании и физическом воспитании. В связи с требованиями ФГОС ООО (СОО) возрастает потреб-

ность в применении народных древнерусских игр с целью более эффективного решения задач физического воспитания и воспитания патриотизма и гражданственности подрастающего поколения.

Анализ исходного уровня физической подготовленности учащихся 5-х классов подтвердил наше предположение о недостаточно эффективной реализации традиционной программы по ФК в школе. Физическая подготовленность учащихся соответствует в основном оценке «3» и свидетельствует о наличии резервов повышения, в том числе за счет применения народных спортивных и подвижных игр в учебном процессе.

Нами разработана и внедрена программа по физической культуре в 5-х классах с применением народных игр, в рамках которой объем часов на данный раздел составляет 14 часов в первом полугодии. В программу вошли народные спортивные игры (лапта и городки), а также народные подвижные игры. Игры подобраны в соответствии с возрастными и физиологическими особенностями детей данного возраста. Эксперимент продолжается.

Литература:

1. Литвинова, М.Ф. Русские народные подвижные игры [Текст] / М.Ф. Литвинова. — М.: Просвещение, 1986. — 79 с.
2. Панкеев, И.А. Русские народные игры [Текст] / И.А. Панкеев. — М.: Яуза; Эксмо-пресс, 1998. — 235 с.
3. Поливаев, А.Г. Качество подготовки физкультурных кадров для общеобразовательной школы в педагогическом вузе: проблемы и перспективы / А.Г. Поливаев, А.В. Черемисов // Омский научный вестник. — 2014. — № 3 (129). — с. 167–170.
4. Поливаев, А.Г. Совершенствование системы подготовки учителя физической культуры в педагогическом вузе [Текст] / А.Г. Поливаев // Высшее образование в России. — 2013. — № 11. — С.134–137.
5. Поливаев, А.Г. Состояние и перспективы совершенствования качества подготовки физкультурных кадров в педагогическом вузе / А.Г. Поливаев // Педагогическое образование и наука. — 2014. — № 4. — с. 125–129.
6. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования (5–9 кл.) [Электронный ресурс]. — 2010. — url: <http://минобрнауки.рф/документы/938>. — (дата обращения 29.10.2015.).
7. Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования (10–11 кл.) [Электронный ресурс]. — 2012. — url: <http://минобрнауки.рф/документы/2365>. — (дата обращения 29.10.2015.).
8. Фомичёва, Н.В. Технологии и подходы к организации учебного процесса по физической культуре в современной системе физкультурного образования [Текст] / Н.В. Фомичёва, А.Г. Поливаев, Н.А. Волохина, А.Н. Родионов // Сибирский педагогический журнал. — 2013. — № 6. — С.61–64.

Формирование прикладных двигательных умений и навыков у учащихся 6-х классов на уроках физической культуры

Суворов Олег Олегович, студент
Тюменский государственный университет, Ишимский филиал

Актуальной проблемой в условиях требований ФГОС ООО является поиск эффективных средств и методов формирования прикладных двигательных умений учащихся. В статье автор исследования проводит первичный анализ сформированности данных умений у учащихся 6-х классов и дает теоретическое обоснование комплексам средств для их формирования в условиях учебной деятельности.

Ключевые слова: физическая культура, прикладные двигательные умения и навыки, принцип прикладности.

Актуальность исследования. Прикладные двигательные умения имеют большое педагогическое значение. Их формирование требует активного участия в обучении, приучает анализировать сущность поставленных задач, условия исполнения, управлять собственной умственной и двигательной деятельностью. Эти умения нужны в трудовой и профессиональной деятельности. Общеобразовательная школа является первым звеном, где должно уделяться внимание прикладной физической культуре. Многочисленные примеры подтверждают, что учащиеся, активно занимающиеся во время учебы физической культурой и спортом, успешнее справляются с нормативами. Вместе с тем факты говорят о том, что еще не в полной мере используются возможности физического воспитания [7; 8].

Формирование прикладных умений начинается еще в начальной школе, которая перешла на новый ФГОС уже достаточно давно. При этом авторами отмечается, что при организации такого процесса необходимо опираться на деятельностный подход и развивающее обучение [6; 7]. А учитывая многообразие прикладных двигательных умений и навыков, которые подлежат оценке в процессе физического воспитания детей, наиболее подходящей, на наш взгляд, является балльно-рейтинговая оценки успеваемости и ее электронное автоматизированное сопровождение [4; 5].

Согласно данным литературы [1; 2; 3; 9] многие аспекты прикладной подготовки в практике физического воспитания школьников еще не получили своего научного решения. Так, до настоящего времени слабо изучены средства и методы физической культуры, планирование учебного материала с прикладной направленностью. В связи с этим определение средств прикладной направленности является особенно актуальным, что и определило проблему нашего исследования.

Объект исследования: учебный процесс по физической культуре, ориентированный на формирования прикладных двигательных умений и навыков учащихся 6 классов.

Предмет исследования: средства и методы формирования прикладных двигательных умений и навыков у учащихся 6-х классов.

Цель исследования: теоретическое обоснование комплексного использования средств и методов формирования прикладных двигательных умений и навыков.

Задачи исследования:

1. Изучить теоретические основы формирования прикладных двигательных умений и навыков в школьной программе по физической культуре.

2. Определить уровень сформированных прикладных двигательных умений и навыков у учащихся 6-х классов.

3. Разработать и теоретически обосновать комплексное сочетание средств и методов ФК для формирования прикладных двигательных умений и навыков у учащихся 6-х классов общеобразовательной школы.

Гипотеза исследования: мы предполагаем, что комплексный подход к использованию средств и методов ФК в процессе физического воспитания позволит сформировать прикладные двигательные умения и навыки учащихся 6-х классов в более короткий временной промежуток.

Практическая значимость: результаты проведенных исследований могут использоваться в практике работы детских тренеров и учителей физической культуры в различных учебных заведениях.

Методы и организация исследования. Для решения задач исследования нами были выбраны следующие методы: анализ психолого-педагогической, спортивной и методической литературы, констатирующий этап педагогического эксперимента, педагогическое тестирование, методы математико-статистической обработки информации.

База исследования: МОУ СОШ № 5, г. Ишима. В исследовании приняли участие учащиеся 6 класса в количестве 20 человек. Исследование проходило с марта по май 2015 г. Экспериментальная часть работы проводилась на уроках физической культуры в общеобразовательной школе.

Результаты исследования и их обсуждение. На констатирующем этапе эксперимента нами была выполнена обработка результатов сдачи тестов по физической подготовке учащихся 6-х классов, результаты которого представлены в табл. 1.

Таблица 1. Исходные показатели уровня развития двигательных качеств и умений учащихся 6 класса

Испытуемые	Шестиминутный бег (полутест Купера), м	Подтягивание (ю) / Подъем туловища (д), кол-во раз	Бросок набивного мяча 1 кг из положения сидя, см	Прыжки на скалке за 30 с, кол-во раз	Наклон вперед из положения сидя, см
	Среднее арифметическое значение, $\bar{x} \pm \sigma$				
Юноши	1109.6 ± 27	6,1 ± 0,6	349 ± 16,1	41,6 ± 0,5	6,1 ± 0,6
Девочки	920.5 ± 40	25,3 ± 1,2	264,5 ± 11,1	44,5 ± 1,2	10,8 ± 0,7

Сравнивая показатели испытуемых с программными нормативами, можно заключить, что у испытуемых средний уровень развития двигательных умений.

Полученные данные позволяют констатировать, что существуют резервы для повышения уровня развития

двигательных умений у учащихся 6 классов на уроках физической культуры в школе.

Для учащихся на уроках физической культуры нами разработана программа, при этом основной упор на формирование прикладных двигательных умений и навыков.

Основные задачи: укрепление здоровья, улучшение физического развития, привитие интереса к физкультурным занятиям, приобретение разносторонней подготовленности.

Основными методами данной программы являются игровой, непрерывный, повторный, круговая тренировка.

Мы предлагаем включать в уроки физической культуры упражнения прикладной направленности (табл. 2).

Таблица 2. Примерные комплексы для формирования прикладных двигательных умений учащихся в уроке физической культуре в 6 классе

Примерный комплекс на уроках гимнастики	
1.	Стоя, ноги на ширине плеч, малый мяч внизу, подбрасывание и ловля мяча с одновременным приседанием.
2.	Из упора стоя, между параллельными брусками, прыжком упор прогнувшись и передвижением вперед с последующим повторением задания.
3.	Стоя на коленях, руки за головой, наклоны вперед с отведением локтей в стороны и пригибанием спины.
4.	Из виса на высокой перекладине прогнувшись сгибание и разгибание ног в группировку.
5.	Из упора присев на матах кувырки вперед и назад в группировке.
6.	Прыжки через скакалку с вращением вперед.
7.	Лазанье по канату при помощи рук и ног.
8.	Опорные прыжки, соответствующие программному материалу.
Примерный комплекс на уроках по баскетболу	
1.	Прыжки в шаге с ноги на ногу, через линейки на отрезках прямой 10–15 м.
2.	Стоя, ноги на ширине плеч, передача баскетбольного мяча вокруг себя.
3.	Переход через упор присев в упор лежа с последующим возвращением в и.п.
4.	Ведение мяча на месте вокруг себя со зрительным контролем мяча и без него.
5.	С высокого старта челночный бег с ускорением на отрезках 15–20 м с повторением 4–6 раз.
6.	Броски по кольцу с близких точек одной рукой от плеча.
7.	Ведение двух мячей одновременно и правой и левой рукой на отрезки до 20 м.
8.	Из низкого приседа передвижение «гусиным» шагом вперед или по кругу.
Примерный комплекс упражнений на уроках по легкой атлетике	
1.	Из упора стоя, согнувшись, с опорой о барьер, покачивание, растягивая плечевые суставы.
2.	Бег с высоким подниманием бедра на отрезке до 30 м с максимальной скоростью.
3.	С двух шагов разбега прыжок в шаге с последующим повторением.
4.	Из упора лежа сгибание и разгибание рук.
5.	Стоя боком к баскетбольному щиту на расстоянии 8–10 м, метание теннисного мяча в цель (на дальность отскока).
6.	Ходьба на внутренней и внешней сторонах стопы на отрезке 10–15 м.
7.	Стоя в висе, подтягивание на перекладине с предварительным толчком ног.
8.	Прыжки в шаге с ноги на ногу (много скоки) на отрезке 10–20 м.

На наш взгляд использование данных комплексов упражнений может привести к существенному повышению двигательных возможностей учащихся и позволит эффективно формировать прикладные умения и навыки.

На данном этапе эксперимента мы можем сформулировать следующие выводы:

1. В современной научно-методической литературе достаточно подробно описаны и обоснованы подходы к обучению и формированию двигательных навыков и двигательных качеств детей. Однако, в данной литературе недостаточно полно учтены особенности учащихся среднего школьного возраста, связанных с целенаправленным формированием прикладных умений и навыков. Поэтому необ-

ходим пересмотр программ, средств и методов физического воспитания детей, в том числе подходов к формированию двигательных умений и развития физических качеств.

2. Результаты тестирования уровня физической подготовленности детей 6 классов свидетельствуют о существующей тенденции в сфере ФК — несоответствии данных параметров требованиям программ по ФК в школе. Так, испытуемые не выполняют требования нормативов в подтягиваниях. Средние показатели тестов у юношей составили: подтягивание — 6,1 раза; шестиминутный бег (тест Купера) — 1109,6 м; бросок набивного мяча 1 кг из положения сидя — 349 см; наклон вперед из положения сидя 6,1 см. У девочек: подъем туловища — 25,3 раза; шести-

минутный бег (тест Купера) 920,5 м; бросок набивного мяча 1 кг из положения сидя — 264,5 см; наклон вперед из положения сидя 10,8 см. Данные факты актуализируют проблему нашего исследования — поиск новых подходов к средствам и методам формирования двигательных умений, навыков и физических качеств.

Литература:

1. Боген, М. М. Обучение двигательным действиям [Текст] / М. М. Боген. — М.: Физическая культура и спорт, 1985. — 192 с.
2. Курамшин, Ю. Ф. Методы обучения двигательным действиям и развитие физических качеств: теория и технология применения [Текст] / Ю. Ф. Курамшин. — СПб: ГАФК им. П. Ф. Лесгафта, 1998. — 276 с.
3. Лях, В. И. Теория о поэтапном формировании знаний, умений и навыков в процессе освоения двигательных действий [Текст] / В. И. Лях, П. Я. Гальперин, М. М. Боген. — М.: Физическая культура в школе, 2007. — 460 с.
4. Поливаев, А. Г. Из опыта применения рейтингового контроля в физическом воспитании студентов в педагогическом вузе [Текст] / А. Г. Поливаев, И. Н. Григорович // Сибирский педагогический журнал. — 2006. — № 2. — С. 118–123.
5. Поливаев, А. Г. Применение электронного журнала успеваемости по физической культуре в рамках балльно-рейтинговой оценки [Текст] / А. Г. Поливаев // Современные проблемы физического воспитания студентов и студенческого спорта: сб. статей и тез. Междунар. науч. — практ. конф., ред. — сост. А. Г. Поливаев, Ишим. — 2013. — С. 76–84.
6. Фомичева, Н. В. Деятельностный подход к формированию универсальных учебных действий в физкультурном образовании младших школьников [Текст] / Фомичева Н. В., Поливаев А. Г. // Физическая культура: воспитание, образование, тренировка. — 2014. — № 6. — с. 30–31.
7. Фомичева, Н. В. Развивающие обучение в физкультурном образовании младших школьников [Текст]: монография / Н. В. Фомичева, И. Н. Григорович, А. Г. Поливаев; М-во образования и науки Российской Федерации, ГОУ ВПО «Ишимский государственный педагогический институт им. П. П. Ершова». Ишим, 2011. — 167 с.
8. Холодов, Ж. К. Теория и методика физического воспитания и спорта: учебное пособие для вузов. [Текст] / Ж. К. Холодов, В. С. Кузнецов. — М.: Издательский центр «Академия», 2009. — с. 480.
9. Шаулин, В. Н. Обучение двигательным действиям с позиций гуманизации: Методика обучения [Текст] / В. Н. Шаулин // Физкультура в школе. — 1994. — № 3. — С. 8–12.

3. Нами разработана программа формирования прикладных двигательных умений и навыков для учащихся 6-х классов, основанная на комплексном применении наиболее приемлемых для детей данного возраста методов (игровой, непрерывный, повторный, круговой).

Анализ и перспективы выступлений сборной России по баскетболу на крупнейших международных соревнованиях

Уваров Александр Владимирович, студент
Тюменский государственный университет, Ишимский филиал

В статье представлена информация о тенденциях и перспективах выступления мужской сборной команды России по баскетболу. Для этого проведен анализ выступления сборных команд России на крупнейших международных соревнованиях по баскетболу, а также намечены перспективы развития игры в России.

Ключевые слова: мужской баскетбол, динамика выступлений, перспективы, Олимпийские игры, чемпионат мира, чемпионат Европы.

Актуальность исследования. Уровень развития современного баскетбола чрезвычайно высок, накал соперничества на международной спортивной арене постоянно возрастает. Это требует от специалистов использования в учебном процессе наиболее совершенных форм, методов и средств тренировки. Тенденции развития современного баскетбола показывают, что тактика стала определяющим

видом подготовки спортсмена [1; 2; 4]. Она в значительной мере влияет на содержание работы общей и специальной физической подготовки, повышению технического мастерства. Тактика конкретизирует обязанности баскетболистов в команде при различных игровых ситуациях, влияет на выбор стиля игры, повышает значение теоретической психологической подготовки игроков [5].

Проблема нашего исследования заключается, в определении динамики выступления российских сборных команд по баскетболу на крупнейших международных соревнованиях и выявление перспектив дальнейшего выступления в крупнейших международных соревнованиях.

Цель нашего исследования заключается в анализе и определении перспектив выступления мужской баскетбольной сборной команды России.

Методы и организация исследования. Исследование проводилось на базе филиала ФГБОУ ВПО «Тюменский государственный университет» в г. Ишиме с мая по октябрь 2015 года. Методы исследования: анализ научно-методической литературы, педагогическое наблюдение, математико-статистические методы. Наше педагогическое наблюдение осуществлялось за выступлениями российских сборных баскетбольных команд в крупнейших международных соревнованиях.

Анализ полученных результатов приведен в таблице. Очевидно, что динамика выступлений сборной России имеет волнообразный характер. Учитывая предыдущую историю выступления сборной СССР по баскетболу, можно говорить о снижении результативности выступления команды в период с 1992 по 2015 г.г.

Однако, можно заметить тот факт, что лучшие выступления сборной приходятся на 2 временных периода — с 1993 по 1998 г.г. и с 2007 по 2012 г.г. На наш взгляд,

данный факт связан с двумя основными факторами. Во-первых, с определённым подбором игроков, сумевших на протяжении 5–7 лет выступать на высочайшем уровне.

Во-вторых, необходимо отметить, что лучшие результаты сборных достигнуты в период руководства одного тренера в одном промежутке. Так, тренером сборной России с 1993 по 1999 г.г. был С. Белов, а с 2006 по 2012 г.г. — Д. Блатт. Данная информация означает, что серьезное влияние на результат команды оказывает система игры, предлагаемая тем или иным тренером.

Учитывая провал в 10 лет с 1998 по 2007 г.г., а также наблюдаемую после 3-го места на Олимпийских играх смену поколений в сборной России, можно предположить перспективы сборной команды в предстоящих олимпийских циклах — возможно прогнозирование слабого выступления команды или непопадание ее на Олимпийские игры, а также низкие места на чемпионатах мира по баскетболу.

На наш взгляд, для улучшения выступлений сборных команд России по баскетболу необходимо проводить качественный отбор высоко квалифицированных баскетболистов и сформировать у них сплоченный и боеспособный коллектив, который сможет бороться за призовые места на Олимпиадах, Чемпионатах Мира и Европы. Для этого нужно решать такие задачи как:

Таблица 1. Анализ выступлений сборных команд России на крупнейших международных соревнованиях по баскетболу

Год	Место	Игры	Победы	Поражения	Средняя результативность
Олимпийские игры (ОИ)					
2000	7	7	3	4	74,3–71,3
2008	9	5	1	4	77,4–81,2
2012	3	8	6	2	77,9–72,1
Чемпионат мира (ЧМ)					
1994	2	7	6	2	88,3–84,8
1998	2	9	7	2	73,9–64,8
2002	10	8	3	5	84,1–86,6
2010	7	9	6	3	71,2
Чемпионат Европы (ЧЕ)					
1993	2	9	6	3	85,8–75,4
1995	7	9	5	4	91,8–84,3
1997	3	9	7	2	81,0–67,7
1999	6	9	5	4	74,0–76,0
2001	5	6	4	2	79,8–70,7
2003	8	7	3	4	81,9–81,1
2005	8	6	2	4	72,7–72,2
2007	1	9	8	1	75,5–66,0
2009	7	9	5	4	71,7–68,8
2011	3	11	10	1	74,2–65,7
2013	21	5	1	4	74,0–80,0
2015	17	5	1	4	

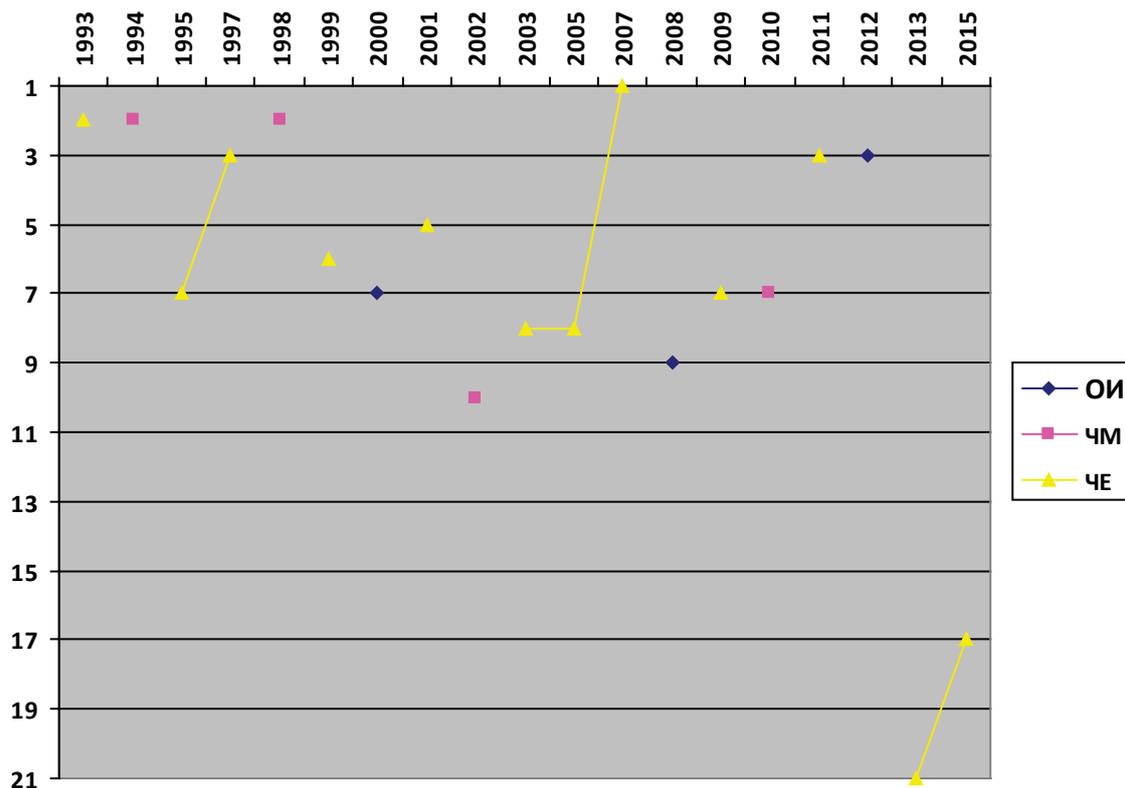


Рис.1. Динамика выступлений мужской сборной команды России на крупнейших международных соревнованиях

— отбирать кандидатов и проводить селекцию в национальную сборную на основе главных критериев отбора и комплексных обследований игроков, в том числе в процессе соревновательной деятельности [3].

— проводить мониторинг состояния здоровья, подготовленности баскетболистов по годам Олимпийского цикла и уровня их адаптации к тренировочным и соревновательным нагрузкам.

— систематически контролировать динамику тренированности и особенности соревновательной деятельности в клубных и сборных командах [3].

— сформировать сборную страны с учётом функционального и психологического состояния игроков.

— реформировать систему детской спортивной подготовки в баскетболе, адаптируя лучшие баскетбольные школы мира (США, югославская, литовская, испанская школы) к особенностям российской многолетней спортивной подготовки [6].

Заключение. Нами определена и проанализирована динамика выступлений сборных команд России по баскетболу на международных соревнованиях. Нами установлено, что сборная России всего раз завоевывала золото на Чемпионате Европы в 2007 году, также хорошие результаты были в 1993 году, тогда наша сборная заняла второе место, в 1997 году второе, но в 2013 году наша сборная заняла 21 место, это может говорить о недостаточной подготовке сборных команд. На чемпионатах мира сборная занимала в 1994 и 1998 годах 2 место. На Олимпийских играх сборная России в 2012 году завоевала бронзу, ознаменовав окончание выступления за сборную целой плеяды талантливых игроков и тренерского состава.

В перспективе в связи со сменой поколений можно прогнозировать снижение результативности выступлений команды России в крупнейших международных соревнованиях или непопадание на них в ближайшие 8–10 лет.

Литература:

1. Верхошанский, Ю. В. Принципы организации тренировки спортсменов высокого класса в годичном цикле [Текст] / Ю. В. Верхошанский // Теория и практика физической культуры. — 1991. — № 2. — с. 24–31.
2. Гомельский, А. Я. Тактика баскетбола [Текст] / А. Я. Гомельский. — М.: ФиС, 1966. — 176 с.
3. Елевич, С. Н. Динамика специальной подготовленности баскетболистов высокой квалификации в соревновательном периоде годичного цикла [Текст] / автореф. дисс... канд. пед. наук / С. Н. Елевич. — РГУФКСИТ. — М. — 20 с.
4. Сингаевский, С. Н. Оптимизация индивидуальных тактических действий баскетболистов в различных игровых ситуациях [Текст]: автореф. дисс. ... канд. пед. наук / С. Н. Сингаевский. — ГЦОЛИФК. — М. — 19 с.

5. Яхонтов, Е. Р. Психологическая подготовка баскетболистов [Текст] / Учебное пособие / Е. Р. Яхонтов. СПб: СПб ГАФК им. П. Ф. Лесгафта, 2000—58с.
6. Яхонтов, Е. Р. Юный баскетболист: Пособие для тренеров [Текст] / Под ред. Е. Р. Яхонтова. — М.: Физкультура и спорт, 1987. — 175 с.

Влияние занятий спортивными играми на показатели физической подготовленности занимающихся

Фисько Александр Михайлович, студент
Тюменский государственный университет, Ишимский филиал

В статье автор исследует различия в уровне физической подготовленности студентов вуза, занимающихся и не занимающихся спортом. Обосновывается влияние занятий спортом на физическое развитие и подготовленность студентов.

Ключевые слова: спорт, спортивные игры, физическая подготовленность, физическое развитие, сила, взрывная сила, выносливость, быстрота.

Высшее учебное заведение, как правило, является последним звеном в образовании человека. К сожалению, для многих людей это становится завершением физического воспитания. Снижение двигательной активности в сочетании с нарушением режима питания и неправильным образом жизни приводит к появлению избыточной массы тела, что способствует развитию различных заболеваний, ухудшает физическое развитие и физическую подготовленность. Реальный объем двигательной активности студентов не обеспечивает полноценного развития и укрепления их здоровья [1].

Для лучшей реализации подготовки к профессиональной деятельности студентов необходимо знание уровня их физической подготовленности и нахождение эффективных методов ее повышения с учетом индивидуальных наклонностей и способностей студентов [3; 4; 5].

Таким образом, возникает актуальная проблема — сохранение и дальнейшее укрепление здоровья молодого поколения и повышение их физической подготовленности для эффективного выполнения своих профессиональных функций.

Установлено, что физическая активность прямо и опосредованно способствует сохранению и укреплению здоровья [2]. Снижение уровня физической активности студентов при одновременном повышении нервно-эмоционального напряжения приводит к ухудшению состояния здоровья [1].

Необходимой и важной формой реализации физической активности в высших учебных заведениях являются самостоятельные дополнительные занятия физическими упражнениями. Данные занятия позволяют значительно увеличить общее время двигательной активности студентов, способствуют повышению уровня физического развития и физической подготовленности и как следствие

содействуют сохранению и укреплению здоровья студенческой молодежи [2].

Целью проведенного исследования являлось изучение различий в состоянии здоровья, физическом развитии и физической подготовленности студентов, занимающихся спортивными играми и не занимающихся спортом.

Исследование проводилось на базе филиала ТюмГУ в г. Ишиме, в нем приняли участие 2 группы испытуемых по 15 человек, занимающихся спортивными играми в секциях вуза, и не занимающихся спортом студентов филиала.

Уровень здоровья студентов оценивался по индексу функциональных изменений (ИФИ). По значению индекса функциональных изменений определялся уровень адаптации: удовлетворительная адаптация, напряжение механизмов адаптации, неудовлетворительная адаптация, срыв адаптации. Уровень физического развития определялся по методу сигмальных отклонений на основе измерения антропометрических показателей.

Для исследования физической подготовленности студентов использовались следующие тесты: бег на 100 и 1000 метров; прыжок в длину с места, кистевая динамометрия.

На основе градации индекса функциональных изменений у 93,3% юношей, занимающихся спортивными играми, наблюдалась удовлетворительная адаптация, а у остальных 6,7% — напряжение механизмов адаптации. Неудовлетворительной адаптации и срыва адаптации выявлено не было.

Распределение по уровням адаптации в группе юношей, не занимающихся спортом, значительно отличается от распределения их сверстников, занимающихся спортивными играми. Большинство юношей, не занимающихся спортом, характеризовались напряжением механизмов адаптации (66,7%). Только у трети обследо-

ванных юношей, не занимающихся спортом, определена удовлетворительная адаптация. Состояние удовлетворительной адаптации организма к внешним условиям сопровождается оптимальным напряжением механизмов регуляции и может свидетельствовать об отсутствии заболеваний. Напряжение механизмов адаптации проявляется в мобилизации защитных механизмов, характеризуется повышением активности симпатно-адреналовой системы и снижением резистентности организма к воздействию неблагоприятных факторов.

В таблице 1 представлена оценка уровня физического развития обследованных групп студентов.

Примерно половина юношей, не занимающихся спортом, характеризовалась средним уровнем физического развития (46,7%). Выше среднего уровень физического развития был отмечен у 13,3% юношей контрольной группы, по 20% юношей имели уровень ниже среднего и низкий уровень физического развития. Среди юношей, не занимающихся спортом, не было выявлено лиц с высоким уровнем физического развития.

Таблица 1. Уровень физического развития юношей, занимающихся спортивными играми и не занимающихся спортом, %

Группы испытуемых	Высокое	Выше среднего	Среднее	Ниже среднего	Низкое
Юноши, не занимающиеся спортом	-	13,3	46,7	20	20
Юноши, занимающиеся спортивными играми	53,3	26,7	13,3	6,7	-

Более половины юношей, занимающихся спортивными играми, характеризовались высоким уровнем физического развития (53,3%). Выше среднего уровень физического развития отмечен у 26,7% юношей экспериментальной группы. Средний уровень физического развития встречался у 13,3%, ниже среднего — у 6,7% юношей, занимающихся спортивными играми. Лиц с низким уровнем физического развития среди юношей, занимающихся спортивными играми, выявлено не было.

Таким образом, среди юношей, занимающихся спортивными играми, преобладали лица с высоким и выше среднего уровнем физического развития, а среди юношей, не занимающихся спортом — лица со средним, ниже среднего и низким уровнем физического развития.

Средние показатели бега на дистанции 100 м у юношей, занимающихся спортивными играми, составили 12,91 сек; у юношей, не занимающихся спортом 14,64 сек.

(табл. 2). У обследованных юношей экспериментальной группы отмечается высокий уровень развития быстроты (бег на дистанции 100 м), а у их сверстников, не занимающихся спортом — ниже среднего уровень развития быстроты. Установленные различия носили статистически достоверный характер.

Силовая выносливость оценивалась по тестам бега на дистанции 1000 м и количеству подтягиваний на перекладине. Средние показатели бега на дистанции 1000 м у юношей, занимающихся спортивными играми, составили 3.25 мин.; у юношей контрольной группы — 3.54 мин. Полученные результаты соответствуют высокому уровню развития силовой выносливости у юношей экспериментальной группы и ниже среднего уровню у юношей, не занимающихся спортом. Статистические различия уровня развития силовой выносливости у юношей, занимающихся спортивными играми, и не занимающихся спортом носили достоверный характер.

Таблица 2. Средние показатели уровня физической подготовленности двух групп испытуемых

Группы испытуемых	Кол-во испытуемых, п	Бег 100 м, с	Бег 1000 м, мин.с	Подтягивания на перекладине, кол-во раз	Прыжок в длину с места, см
Юноши, не занимающиеся спортом	15	12,91	3.25	14,3	242,33
Юноши, занимающиеся спортивными играми	15	14,64	3.54	9,6	190,6
Достоверность, р		<0,05	<0,05	<0,05	<0,05

Средний показатель числа подтягиваний на перекладине студентов экспериментальной группы значительно превышал данные юношей, не занимающихся спортом, это превышение также носило статистически значимый характер. Выявлены статистически значимые различия по по-

казателю взрывной силы (прыжок в длину с места) между группами юношей, занимающихся спортивными играми, и не занимающихся спортом. Средние результаты прыжка в длину с места у юношей экспериментальной группы составляют 242,33 см у юношей контрольной — 190,6 см.

Проведенные исследования позволили нам сформулировать следующие выводы:

1. Большинство обследованных юношей, занимающихся спортивными играми, характеризовались удовлетворительной адаптацией. У их сверстников, не занимающихся спортом, наблюдалось напряжение механизмов адаптации, и только у трети обследованных отмечалась удовлетворительная адаптация.

2. Среди юношей, занимающихся спортивными играми, преобладали лица с высоким и выше среднего уровнем физического развития, а среди юношей, не занимающихся спортом — лица со средним, ниже среднего и низким уровнем физического развития.

3. Занятия спортивными играми способствуют развитию физического качества быстроты, что проявилось в более высоких показателях скорости бега на короткие дистанции юношей, занимающихся спортивными играми. Отмечен высокий уровень развития силовой выносливости у юношей экспериментальной группы и ниже среднего уровень у юношей, не занимающихся спортом. Показатели взрывной силы у юношей, занимающихся спортивными играми, превышают данные сверстников, не занимающихся спортом, и соответствуют выше среднего уровню. Уровень развития силовых способностей достоверно выше у юношей, занимающихся спортивными играми, по сравнению со студентами, не занимающимися спортом.

Литература:

1. Абызова, Т. В. Уровень здоровья студентов с различным режимом двигательной активности [Текст] / Т. В. Абызова, Л. В. Шарова, А. В. Шаров // Вестник Южно-Уральского государственного университета. — 2010. — Вып. 22. — № 6 (182). — с. 127–131.
2. Зуозене, И. Ю. Особенности физической подготовленности и телосложения студентов, занимающихся и не занимающихся спортом [Текст] / И. Ю. Зуозене // Физическое воспитание студентов. — 2013. — № 6 — с. 15–19.
3. Поливаев, А. Г. Качество подготовки физкультурных кадров для общеобразовательной школы в педагогическом вузе: проблемы и перспективы [Текст] / А. Г. Поливаев, А. В. Черемисов // Омский научный вестник. — 2014. — № 3 (129). — с. 167–170.
4. Поливаев, А. Г. Особенности формирования профессионально-педагогических умений студентов на основе учета индивидуально-психологических особенностей личности [Текст] / А. Г. Поливаев // Педагогическое образование и наука. — 2012. — № 2. — с. 94–96.
5. Поливаев, А. Г. Состояние и перспективы совершенствования качества подготовки физкультурных кадров в педагогическом вузе [Текст] / А. Г. Поливаев // Педагогическое образование и наука. — 2014. — № 4. — с. 125–129.

Молодой ученый

Научный журнал
Выходит два раза в месяц

№ 21 (101) / 2015

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Главный редактор:

Ахметов И.Г.

Члены редакционной коллегии:

Ахметова М. Н.
Иванова Ю. В.
Каленский А. В.
Куташов В. А.
Лактионов К. С.
Сараева Н. М.
Авдеюк О. А.
Айдаров О. Т.
Алиева Т. И.
Ахметова В. В.
Брезгин В. С.
Данилов О. Е.
Дёмин А. В.
Дядюн К. В.
Желнова К. В.
Жуйкова Т. П.
Жураев Х. О.
Игнатова М. А.
Коварда В. В.
Комогорцев М. Г.
Котляров А. В.
Кузьмина В. М.
Кучерявенко С. А.
Лескова Е. В.
Макеева И. А.
Матроскина Т. В.
Матусевич М. С.
Мусаева У. А.
Насимов М. О.
Прончев Г. Б.
Семахин А. М.
Сенцов А. Э.
Сенюшкин Н. С.
Титова Е. И.
Ткаченко И. Г.
Фозилов С. Ф.
Яхина А. С.
Ячинова С. Н.

Ответственные редакторы:

Кайнова Г. А., Осянина Е. И.

Международный редакционный совет:

Айрян З. Г. (Армения)
Арошидзе П. Л. (Грузия)
Атаев З. В. (Россия)
Бидова Б. Б. (Россия)
Борисов В. В. (Украина)
Велковска Г. Ц. (Болгария)
Гайич Т. (Сербия)
Данатаров А. (Туркменистан)
Данилов А. М. (Россия)
Демидов А. А. (Россия)
Досманбетова З. Р. (Казахстан)
Ешиев А. М. (Кыргызстан)
Жолдошев С. Т. (Кыргызстан)
Игиснинов Н. С. (Казахстан)
Кадыров К. Б. (Узбекистан)
Кайгородов И. Б. (Бразилия)
Каленский А. В. (Россия)
Козырева О. А. (Россия)
Колпак Е. П. (Россия)
Куташов В. А. (Россия)
Лю Цзюань (Китай)
Малес Л. В. (Украина)
Нагервадзе М. А. (Грузия)
Прокопьев Н. Я. (Россия)
Прокофьева М. А. (Казахстан)
Рахматуллин Р. Ю. (Россия)
Ребезов М. Б. (Россия)
Сорока Ю. Г. (Украина)
Узаков Г. Н. (Узбекистан)
Хоналиев Н. Х. (Таджикистан)
Хоссейни А. (Иран)
Шарипов А. К. (Казахстан)

Художник: Шишков Е. А.

Верстка: Голубцов М. В.

Статьи, поступающие в редакцию, рецензируются.
За достоверность сведений, изложенных в статьях, ответственность несут авторы.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов материалов.

При перепечатке ссылка на журнал обязательна.

Материалы публикуются в авторской редакции.

АДРЕС РЕДАКЦИИ:

420126, г. Казань, ул. Амирхана, 10а, а/я 231.

E-mail: info@moluch.ru

http://www.moluch.ru/

Учредитель и издатель:

ООО «Издательство Молодой ученый»

ISSN 2072-0297

Тираж 1000 экз.

Отпечатано в типографии издательства «Молодой ученый», 420029, г. Казань, ул. Академика Кирпичникова, 25