АВТОНОМИЯ ЛИЧНОСТИ

№ 1(15) 2018 ISSN 2413-6379

В номере:

☑ *Соломченко М. А. ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА (учебно-методическое пособие)*

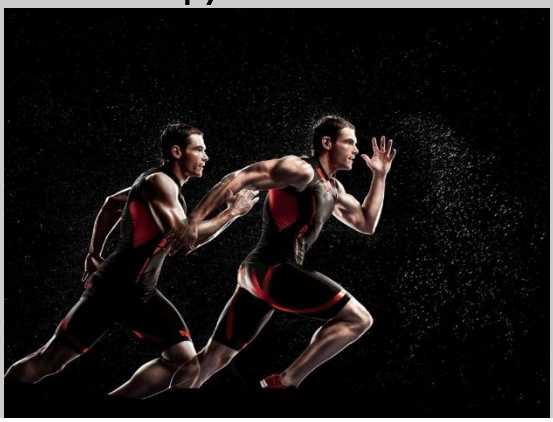
☑ *Фирсова О. А. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ (учебно-методическое пособие)*

☑ *Шаруненко Ю. М. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКОЙ СПОРТСМЕНОВ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ (учебное пособие)*

ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Соломченко М. А. 	ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА (учебно-методическое пособие)	3
Фирсова О. А. 	УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ (учебно-методическое пособие)	105
Шаруненко Ю. М. 	ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКОЙ СПОРТСМЕНОВ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ (учебное пособие)	173

ЭКОНОМИКА ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

(учебно-методическое пособие)

С экономической точки зрения физическую культуру и спорт правомерно рассматривать как вид общественно полезной деятельности по оказанию разнообразных услуг, относящейся к непроизводственной сфере и потому прямо не участвующей в создании материального продукта.

Физическая культура и спорт - одна из сфер общественной деятельности. Развитие этой сферы происходит на базе экономических отношений общества.

Предназначено для преподавателей и студентов вузов по направлению подготовки 49.03.01 – физическая культура, а также для широкого круга лиц и специалистов в области физической культуры и спорта.

СОДЕРЖАНИЕ

1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

1.1. Введение в курс «Экономика физической культуры и спорта»

1.2. Экономика физической культуры и спорта как учебная и научная дисциплина

1.3. Физическая культура и спорт как отрасль народного хозяйства

1.4. Экономические отношения в сфере физической культуры и спорта

1.5. Механизм современной экономики рекреации

2. ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫЕ УСЛУГИ

2.1. Понятие ценообразования в спортивной экономике

2.2. Ценообразование на физкультурно-спортивные услуги

2.3. Налогообложение в области физической культуры и спорта

2.4. Сущность и функции налогов

3. ФИНАНСИРОВАНИЕ РАБОТЫ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

3.1. Сметный порядок финансирования деятельности спортивных организаций

3.2. Структура расходов

3.3. Определение контингентов клиентов, спортивных групп, тренерских часов и ставок

3.4. Оценка эффективности работы спортивных организаций

4. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

4.1. Материально-техническая база спортивной организации

4.2. Фонды спортивных сооружений, их структура и оборот

4.3. Спортивное оборудование и снаряжение

5. УЧЁТ, КОНТРОЛЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЗКУЛЬТУРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

5.1. Организация отчётности, виды и формы учетной документации

5.2. Виды контроля и принципы его осуществления

5.3. Формы, методы проверки и контроля

6. ТРУД РАБОТНИКОВ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

6.1. Работники физкультурно-спортивных организаций и особенности их труда

6.2. Нормирования труда физкультурных работников

6.3. Стимулирование и оплата труда физкультурных работников

7. ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

7.1. Понятие и виды издержек производства

7.2. Себестоимость продукции

8. НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА

8.1. Что такое налоги?

8.2. Виды налогов (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость)

8.3. Принципы налогообложения

8.4. Понятие декларации о доходах

9. ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

9.1. Понятие предпринимательской деятельности

9.2. Правовой статус гражданина – предпринимателя

9.3. Государственная регистрация предпринимательской деятельности

9.4. Проблемы квалификации незаконного предпринимательства

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ТЕМА 1.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЭКОНОМИКИ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

План:

1. Введение в курс «Экономика физической культуры и спорта»;
2. Экономика физической культуры и спорта как учебная и научная дисциплина;
3. Физическая культура и спорт как отрасль народного хозяйства;
4. Экономические отношения в сфере физической культуры и спорта;
5. Механизм современной экономики рекреации

1.1. Введение в курс «Экономика физической культуры и спорта»

С экономической точки зрения физическую культуру и спорт правомерно рассматривать как вид общественно полезной деятельности по оказанию разнообразных услуг, относящейся к непроизводственной сфере и потому прямо не участвующей в создании материального продукта.

Производство и предоставление услуг, удовлетворяющих различные потребности населения, предполагают обеспечение этой деятельности целым рядом условий материально-технического, организационного и кадрового характера, а именно: развитие сети физкультурно-спортивных сооружений и организацию обслуживания их посетителей во время учебно-тренировочных занятий, спортивных соревнований и зрелищных мероприятий; профессиональную подготовку кадров; проведение научно-исследовательской работы; производство и реализацию спортивных товаров; ремонт и прокат спортивного инвентаря и др.

Названные виды деятельности обеспечиваются предприятиями (организациями), отличающимися принадлежностью к разным сферам народного хозяйства, направленностью своей основной деятельности, но их интегрированное функционирование как единого хозяйственного комплекса с единым координирующим органом управления объективно оправдано тем, что они вместе, на основе взаимозависимости удовлетворяют одни и те же потребности людей в занятиях физическими упражнениями и видами спорта. Именно это является одним из важнейших оснований утверждать, что физическая культура и спорт сформировались в отрасль народного хозяйства.

В экономической литературе существует ряд определений отрасли народного хозяйства как экономического понятия, одним из наиболее распространенных среди которых является следующее.

Отрасль - это совокупность предприятий и организаций, характеризующихся общностью выпускаемой продукции, технологии производства, основных фондов, профессиональных навыков работающих и удовлетворяемых потребностей.

Приведенное определение относится, прежде всего, к отраслям производственной сферы, однако, его правомерно перенести на любую отрасль народного хозяйства, так как в нем содержатся главные признаки, лежащие в основе, с одной стороны, объединения в отрасль различных хозяйственных единиц, а с другой стороны - отличия одной отрасли от другой. В основе объединения различных хозяйственных единиц в отрасль лежат в первую очередь:

а) особенности труда работников предприятий (организаций), выполняющих специфические функции в системе общественного разделения труда;

б) особенности используемых средств труда;

в) специфическая форма результата труда.

Отрасль предполагает объединение функционирующих в ней предприятий (организаций) и их отраслевое обособление на основе единого органа управления. Вместе с тем отрасль может совпадать или не совпадать с границами отраслевых министерств (ведомств). Ситуация «несовпадения» весьма характерна для отрасли «физическая культура и спорт».

Единым государственным органом управления отраслью в настоящее время является Федеральное агентство по ФКиС. Однако значительное количество физкультурно-спортивных организаций определенного типа управляются др. министерствами (ведомствами).

Анализ динамики основных показателей физической культуры и спорта в масштабах страны свидетельствует о наличии в развитии отрасли ряда тенденций, приобретающих в последние годы позитивный характер. К основным из этих тенденций следует отнести:

- прогрессивное, в отличие от предшествующего периода, развитие сети физкультурно-спортивных сооружений, рост числа коллективов физической культуры и спортивных клубов, а также численности занимающихся физической культурой и спортом;

- систематический рост численности физкультурных кадров, а также количества физкультурно-оздоровительных центров предприятий и организаций.

Оценить подробнее характер динамики основных показателей развития физической культуры и спорта за более длительный промежуток времени не представляется возможным в связи с введением в 1998 г. новой формы государственной статистической отчетности и несовпадением в связи с этим содержания ряда ее показателей.

Вместе с тем развитию физической культуры и спорта на протяжении последних лет свойственны и негативные тенденции. В первую очередь это бюджетное финансирование отрасли по остаточному принципу, неисполнение законодательных актов в части утвержденных нормативов финансирования физической культуры и спорта, а также невыполнение плановых показателей бюджетного финансирования и

др.

В целях преодоления имеющих место негативных тенденций, а также дальнейшей стабилизации позитивных тенденций в развитии отрасли «физическая культура и спорт» в последние годы исполнительной властью Российской Федерации был принят ряд важных решений. Одним из них явилась разработка Правительством Российской Федерации ещё в 1996г. «Социальных нормативов и норм», к числу которых относятся и те, которые характеризуют перспективы развития отрасли «физическая культура и спорт».

1.2. Экономика физической культуры и спорта как учебная и научная дисциплина

Ни одна отрасль народного хозяйства не может успешно развиваться, не опираясь на сознательное использование экономических законов. Экономические законы, существующие в общественном производстве, действуют и в сфере физической культуры и спорта. Спортивная экономика является конкретной отраслевой дисциплиной. Она имеет свой предмет изучения, решает свои специфические задачи.

Предметом спортивной экономики, как научной и учебной дисциплины являются экономические отношения, между членами общества в сфере физической культуры и спорта.

Спортивная экономика изучает конкретный механизм проявления экономических законов. Он отличается своеобразием эксплуатации материально-технической базы, особенностями экономических отношений и, прежде всего отношениями собственности на средства производства, на средства физкультурной и спортивной деятельности, особенностями труда и его результата.

Задачами спортивной экономики является не только изучение экономических отношений и законов, складывающихся в этой отрасли, но и постоянное совершенствование хозяйственного механизма деятельности физкультурных и спортивных организаций, принятие экономически обоснованных управленческих решений, наиболее рациональное использование всех ресурсов отрасли – денежных, материальных, трудовых.

Практика показывает, что только экономически обоснованные решения позволяют успешно достигать общих и конкретных целей, которые ставят перед собой физкультурные и спортивные организации по развитию массовой физкультурно-оздоровительной работы и спорта высших достижений. Нередко достижение таких целей оказывается нереальным вследствие экономических просчётов или нерационального, неумелого использования имеющихся средств.

В каждой отрасли народного хозяйства проявляются экономические отношения, характерные в целом для конкретной страны. Методологической основой для их анализа является общая экономическая теория - экономика, предметом которой, как известно, является проблема повышения эффективности используемых ограниченных ресурсов для удовлетворения безграничных потребностей людей.

Эта общая для народного хозяйства любой страны проблема характерна и для

каждой отрасли. Применительно к отрасли «физическая культура и спорт» она находит проявление, например, в следующих вопросах: как повысить конкурентоспособность физкультурно-спортивной организации; как наиболее эффективно использовать сеть физкультурно-спортивных сооружений и каждое из них в отдельности; как реализовать большее количество абонементов для занятий в физкультурно-оздоровительных группах, билетов на спортивные соревнования и др.

Таким образом, предметом спортивной экономики как научной дисциплины является проблема выбора наиболее рациональных способов потребления ресурсов (факторов производства) для расширения рынка производимых услуг, максимального приближения их ассортимента и качества к потребительским запросам. Решение этой комплексной проблемы предполагает кроме использования чисто экономических инструментов разработку моделей управления и организации производства, применение социально-психологических методов стимулирования работников, системы маркетинговых средств, продвигающих услуги и товары к потребителям, и др.

В понимании предмета отраслевой экономики обнаруживается взаимосвязь двух основных разделов экономической теории - макроэкономики и микроэкономики.

Макроэкономика исследует экономику как целое, а также важнейшие ее секторы (государственный сектор, бизнес, домохозяйства и др.; промышленность, сельское хозяйство, финансовый и страховой рынки, потребительский рынок и т.д.) с использованием для этого агрегированных макроэкономических показателей и их связей, например, с деньгами, занятостью, государственными расходами и др.

Микроэкономика изучает относительно маломасштабные экономические процессы, субъекты, явления (предприятия и индивидуальных предпринимателей, их хозяйственную деятельность, а также экономические отношения между ними). В центре ее внимания находятся конкретные производители и потребители: их решения по поводу объемов производства, продаж, покупок, потребления с учетом потребностей, цен, затрат, прибыли.

Очевидно, что выбор оптимальных решений на микроуровне зависит не только от возможностей конкретных физкультурно-спортивных организаций, но и от макроэкономических параметров. Для производителей услуг (товаров) в отрасли «физическая культура и спорт» это предполагает всесторонний анализ факторов, влияющих на спрос и предложение их продукции. Так, например, прогнозируя спрос, нужно исходить из того, насколько значительное место в иерархии потребностей семьи занимает потребность проводить досуг в секциях и клубах, заниматься туризмом, посещать зрелищные спортивные мероприятия, что отражает микроэкономический уровень анализа. Но в то же время складывающийся на рынке уровень цен, номинальные доходы, система льгот для определенных категорий населения, то есть общеэкономические (макроэкономические) параметры, могут изменить тенденции микроэкономических спрособразующих факторов, как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения. Аналогичным образом обстоит дело и с предложением: помимо влияния на него спроса и размеров капитала на масштабы производства могут оказывать позитивное или негативное влияние такие макроэкономические факторы, как налоговая политика, цена кредита, уровень инфляции и т.п.

Экономические исследования, оценки и прогнозы, проводимые в отрасли «физическая культура и спорт», базируясь на общей экономической теории как методологической

основе, широко используют данные менеджмента (управления), правоведения, социологии и других наук.

Таким образом, экономика физической культуры и спорта как научная дисциплина, рассматривая экономические отношения общества в их конкретных проявлениях применительно к практическим задачам отрасли, реализует важнейшее назначение этой науки - разрабатывать научно обоснованные рекомендации, способствующие более эффективному производству разнообразных услуг.

Экономика физической культуры и спорта как учебная дисциплина призвана использовать результаты научных исследований в учебном процессе, вооружая будущих специалистов знаниями экономических аспектов профессиональной деятельности, что делает их подготовку более комплексной.

1.3. Физическая культура и спорт как отрасль народного хозяйства

Физическая культура и спорт - одна из сфер общественной деятельности. Развитие этой сферы происходит на базе экономических отношений общества.

Все предприятия и учреждения народного хозяйства нашей страны, в зависимости от выполняемых ими функций, сведены в отрасли. Физическая культура и спорт, как отрасль народного хозяйства, представляет собой систему предприятий, учреждений и организаций, осуществляющих деятельность, направленную на обеспечение всестороннего физического совершенствования человека.

Формирование физической культуры и спорта, как отрасли народного хозяйства, обусловлено необходимостью обеспечения согласованных действий всех служб и взаимосвязанных подразделений этой сферы, направленных на равномерное распределение основных фондов и кадров по территории страны.

Какое же место занимают физическая культура спорт в системе общественного производства и в отраслевой структуре народного хозяйства? Всё общественное производство подразделяется на два вида: первый вид – материальное производство; второй вид - нематериальное производство.

Физическую культуру и спорт следует отнести к нематериальному производству. Пользуясь плодами материального производства (спортсооружения, инвентарь, одежда), физическая культура производит свою специфическую продукцию - спортивные услуги, расширяя фонд личного потребления общества.

Физическая культура и спорт располагают своими специфическими элементами производства. Это, во-первых, средства труда: спортивные сооружения, их оборудование, спортивный инвентарь; во-вторых, труд физкультурных работников; в-третьих, предмет труда физкультурников и спортсменов.

В соответствии с разграничением в общественном производстве все отрасли народного хозяйства подразделяются на производственную сферу и непроизводственную сферу. Результат труда работников отраслей производственной сферы носит материальную, вещественную форму. Отрасли же, входящие

Внепроизводственную сферу, участвуют в создании общественного продукта и национального дохода косвенно, через воздействие на работников производственной сферы. К ним относятся просвещение, здравоохранение, управление, коммунальное хозяйство и др.

Физическая культура и спорт – отрасль народного хозяйства, основной экономической функцией которой является производство спортивных услуг. В сфере физической культуры и спорта, необходимо различать работников, оказывающих спортивные услуги, и всех тех, кто, занимаясь физической культурой и спортом, потребляет, пользуется этими услугами.

Занятия физической культурой и спортом предназначены для личного потребления. Такое потребление осуществляется в различных формах, и требуют затрат: определённого количества материальных благ, времени, физических и умственных усилий. При этом возникают услуги в их чистом виде, что связано с деятельностью по обслуживанию личного потребления. Оказывают эти услуги не сами потребители (физкультурники, спортсмены), а специальные лица, физкультурные работники, для которых спортивные услуги являются производственной, трудовой деятельностью.

В процессе оказания спортивных услуг используются специальные материальные средства: спортивные сооружения, инвентарь, одежда, обувь и другое имущество, то есть всё то, что составляет материально-техническую базу физической культуры и спорта.

Труд физкультурных работников осуществляется в определенных организационных формах, созданы научные и учебные заведения, органы управления физкультурными и спортивными организациями. Короче говоря, появляются все атрибуты, характеризующие любую отрасль народного хозяйства. Физическая культура, как самостоятельная отрасль народного хозяйства. Всё это вместе и составляет экономику физической культуры и спорта.

1.4. Экономические отношения в сфере физической культуры и спорта

Экономические отношения – это отношения, в которые вступают люди в своей общественной жизни, в процессе создания жизненных благ, продуктов и услуг. Они охватывают всё общественное производство, как материальное, так и нематериальное. Известно, что основой производственных экономических отношений выступают формы собственности на средства производства.

В современном обществе основными формами собственности на средства производства являются государственная и частная. Кроме того, существует собственность профсоюзных и иных общественных организаций.

Экономика ФКиС учитывает специфичность экономических отношений, возникающих в связи с наличием различных форм собственности и их переплетением. Например, управление физкультуры и спорта на любом предприятии, имеет чаще всего государственную (спортивные сооружения), профсоюзную (средства из бюджета профсоюзов) и личной собственностью (оплата абонементов). При использовании этих

видов собственности учитывается их различный юридический статус.

Государственная собственность включает находящиеся в ведении Федерального агентства по ФКиС спортсооружения, предприятия, изготавливающие спортивный инвентарь и т.п. Агентство заботится о сохранности и приумножении государственной собственности, об её использовании для занятий физической культурой и спортом всеми членами общества.

Ведущая роль государственной собственности открывает возможности для обеспечения единства интересов отдельных ведомств, спортивных обществ в осуществлении физкультурной и спортивной деятельности Постановления, распоряжения Федерального агентства по физической культуре и спорту, как государственного органа обязательны для физкультурных организаций всех ведомств и спортивных обществ.

Государственное руководство физкультурным движением позволяет придать обязательную силу физкультурно-спортивным и оздоровительным мероприятиям, проводимым в учебных заведениях, учреждениях и на предприятиях.

На муниципальные спорткомитеты возлагается обязанность координировать усилия ДСО и других спортивных организаций по комплексному решению вопросов развития их материальной базы, оказания помощи в выборе места для площадок и стадионов, в их оборудовании, в организации соревнований в производстве спортивных товаров и др.

Большинство спортивных сооружений является собственностью государственных предприятий и организаций, подчинены различным министерствам и ведомствам страны. Часть из этих сооружений предприятия: передают в распоряжение профсоюзов и ДСО. Между ними возникают определённые экономические отношения, связанные с эксплуатацией этих сооружений.

В оперативном управлении общественных организаций профсоюзов, ДСО, РОСТО находятся, помимо спортивных сооружений производственные предприятия, административные здания, учебно-спортивные и туристические базы и т.д.

Согласно уставу ДСО профсоюзов, их имущество могут пользоваться все физкультурники и спортсмены, являющиеся членами ДСО. ОНИ имеют право заниматься в спортивных секциях и командах, участвовать во всех мероприятиях, проводимых ДСО: спортивных соревнованиях, праздниках, спартакиадах, обучаться на курсах, учебно-тренировочных сборах, в спортивных школах. Члены ДСО бесплатно пользуются спортивными сооружениями, оборудованием, инвентарем.

Существование разных форм общественной собственности обусловливает многообразие форм управления физкультурными организациями: через Федеральное агентство, спорткомитеты и отраслевые ведомства; через профсоюзы и другие общественные организации; через смешанную государственно-профсоюзную или кооперативно-профсоюзную систему).

Многообразие форм управления физкультурными организациями порождает ведомственную разобщенность в использовании спортивных сооружений, их неравномерное распределение между отраслями и производственными объединениями.

За последние годы сложилась неодинаковая насыщенность физкультурных организаций спортивными сооружениями. Это приводит в ряде случаев к их неполному использованию. Например, школы, вузы, техникумы располагают большей частью спортивных площадок, но ощущают острую нехватку стадионов, плавательных бассейнов, футбольных полей.

Неодинаковое количество спортивных сооружений наблюдается в рамках одного и того же района. Крупные предприятия, располагая большими накоплениями, создают сеть спортивных сооружений. Так как не все имеют такие возможности, возникает «спортивное неравенство» производственных коллективов одного и того же района: одни имеют в избытке спортивные сооружения, что приводит к их неполному использованию, другие же испытывают острую нехватку, что ограничивает возможности развития у них физической культуры и спорта.

Ведомственная разобщенность, разделяющая физкультурников на «своих» и «чужих», затрудняет проведение общих мероприятий для населения, проживающего в одном районе. Она, как правило, ведет к различиям в порядке и размерах финансирования и материально-технического снабжения. В итоге возникает неравномерное размещение спортивных сооружений, разная степень обеспеченности ими населения.

Для ликвидации недостатков в сфере физической культуры и спорта, вызванных подобной разобщенностью, необходимо совершенствовать экономические отношения.

Фундаментальная проблема экономической теории - проблема регулирования действий участников производства. Процветание экономики в любой стране - всегда результат согласованных действий производителей, тогда как кризис – результат их антагонизма.

Оптимальный механизм регулирования - вечная проблема экономики, так как бесконечно изменяются технологические и социальные условия производства. В экономической теории и практике до последнего времени боролись два принципиально противоположных подхода к решению этой проблемы.

Первый подход получил название" классического ", согласно которому максимальная эффективность общественного производства достигается благодаря предоставлению каждому из его участников неограниченной экономической свободы. Однако практика показала тупиковость "классического" подхода, ибо такой экономической организации объективно присущи производственные кризисы и социальный антагонизм.

Сторонники противоположного (социалистического) подхода считают, что действия участников производства должны подчиняться жесткой директивной регламентации (что произвести, когда, сколько, для кого). Контроль со стороны общества осуществляет его властный институт – государство, обладающее правом и силой к внеэкономическому принуждению. Директивная организация производства объективно отрицает рынок, который невозможен без экономической самостоятельности производителей. Исключительная важность и необходимость вмешательства государства в экономику признается различными экономическими концепциями. Но до абсурда она была доведена, к нашему несчастью, именно в советской «экономике».

Директивная планомерность стала определяться как экономическая модель государственного «социализма». Практика показала тупиковость этой формы организации общественного производства: ведь ей присущи еще большие, чем «классической» модели, пороки - хронический дефицит, разрушающий экономику, и тоталитаризм, разрушающий все остальное.

Современное постиндустриальное общество доказало практическую возможность решения проблемы оптимального регулирования экономики в рамках «смешанной системы», в которой абсолютная экономическая самостоятельность производителя сменяется относительной, а директивная регламентация ориентирующим воздействием государства. Это-то, что и позволило создать «социально-регулируемую рыночную экономику», в которой рынок сохранен, но рынок обузданный.

Иными словами, современная «социально-регулируемая» экономика - это конечно, «рыночная экономика», но такая, в которой рыночное устройство общества переросло, наконец, в общественное устройство рынка.

Экономическая наука, которая изучает становление и развитие «капитализма» и «социализма», получила название «политической экономии». Она была и остается самостоятельной научной дисциплиной. Из неё выросла современная экономическая теория, которую в англоязычных странах часто, называют «экономикс».

1.5. Механизм современной спортивной экономики

Главный объект современной экономической теории - классической механизм опосредованного регулирования экономики (в «классической» и «государственно-социалистической» системах он отсутствует). Три обстоятельства характерные для современной экономики распространяются и на экономику физической культуры и спорта.

1. Современная экономика является рыночной; поэтому и современную экономическую теорию в сфере физической культуры и спорта, можно определить как науку о механизме регулирования рыночной экономики (рыночных процессов).

2. Рыночной экономике, а следовательно и экономике физической культуры и спорта присущи неустранимые недостатки, а именно сложность удовлетворения общих потребностей (образование, наука, культура, поддержка нетрудоспособных, экология), несправедливая дифференциация доходов, монополизм. Поэтому необходим механизм оптимального. регулирования рыночной экономики, направленный на максимизацию её "плюсов" и минимизацию её «минусов».

3. В свою очередь, оптимальное регулирование в спортивной практике достижимо, прежде всего, через социальное («государственное») вмешательство в рыночную экономику. Поэтому особая проблема современной экономической теории заключается в нахождении эффективной меры такого вмешательства: его недостаточность приводит к «стихийности», а чрезмерность - к «директивности».

Всё сказанное позволяет определить объект современной экономической теории, как механизм социально-оптимального регулирования рыночной экономики.

Строя модель такого механизма, современная экономическая теория исходит из необходимости максимального использования заложенных в ней самой, возможностей оптимального, регулирования, а не её насильственной ломки.

Наибольшим экономическим потенциалом, как показала историческая практика, обладает естественное стремление каждого участника рыночной экономики к достижению собственной экономической выгоды. Экономическая наука - единственная из всех социальных наук, которая изучает механизм достижения частной выгоды.

Частная выгода есть общее основание, на котором стоит рыночная экономика. Достижение частной выгоды требует соответствующих обязательных предпосылок:

1. Экономические процессы - это результат множества актов выбора способа достижения чистой экономической выгоды. Нет такого выбора - нет и рыночной экономики. Поэтому, механизм её регулирования должен обеспечивать реальную возможность подобного выбора. Но рыночное понимание «выбора выгоды» шире, чем только денежной выгоды.

На самом деле речь идет и о возможности выбора сферы и форм конкуренции, выбора при изобилии предложения, выбора сферы приложения капитала, - словом, выбора по всему набору возможностей, предоставляемых рыночной экономикой каждому её участнику, прежде всего - покупателю.

2. Выбор осуществляет индивид, вот почему и механизм регулирования рыночной экономики должен обеспечивать возможность выбора способа достижения чистой выгоды как можно большему числу индивидов. Только такая предпосылка будет способствовать развитию экономической активности большинства трудоспособного населения.

3. Цель индивидуального экономического выбора - достижение максимально возможной (в данных условиях и для данного индивида) чистой выгоды. Обеспечение возможности такой «максимальности» - одно из требований к механизму социального регулирования рыночной экономики.

4. Индивидуальный выбор способа достижения максимально чистой выгоды всегда осуществляется рационально. Это значит, что каждый выбор есть результат произведенной индивидом оценки соотношения выгоды и затрат на ее достижения.

Поэтому и механизм социального регулирования рыночной экономики должен предоставить возможность (прежде всего публикацией всесторонней объективной экономической информации) для такого рационального поведения её участников.

5. Взаимодействие между участниками рыночного производства происходит по обязательным для всех них правилам (обычно юридически оформленным).

Остановимся на этой предпосылке подробнее, поскольку правовая регламентация действий участников рыночного производства - это, пожалуй, единственная жёсткость, необходимая рынку.

Если бы не было единых общеобразовательных правил, то рыночные процессы, в которых каждый стремится к собственной выгоде. Действительно представляли бы собой анархию непредсказуемого произвола.

В жёсткой правовой регламентации заинтересован каждый участник рыночной экономики, это обязательная предпосылка механизма её социального регулирования.

Правила определяют: кто, когда, при каких условиях и какое действие может совершить. Среди этих правил основным является правило (право) собственности – правовое основание рыночной экономики. Оно может быть многосекторной, а следовательно, всегда представлено разными формами собственности и хозяйствования (государственная, акционерная, кооперативная, индивидуальная, смешанная, межгосударственная).

Право собственности должно одинаково стоять на охране всех её форм: отечественной, иностранной, личной, частной, государственной, кооперативной, акционерной, трудовой. Право собственности фиксирует имущественный статус экономического субъекта, то есть «что» и «кому» принадлежит. Оно признаёт и защищает имущественную принадлежность всего сообщества участников рыночной экономики.

Помимо субъектной фиксации имущественной принадлежности, право собственности определяет, какие именно действия собственника являются правомерными по отношению к данному объекту собственности (например, при использовании земли, транспорта).

Право собственности особенно важно для функционирования рыночной экономики потому, что в бесконечно изменяющемся взаимодействии её участников фиксирует изменение правового статуса рыночных субъектов.

Объективная необходимость в жёстких правилах поведения участников рыночной экономики объясняет, почему механизм её социального регулирования широко использует правовые формы регламентации хозяйственной деятельности.

Оценивая названные предпосылки рыночной экономики, необходимо выделить следующее:

Во-первых, каждая предпосылка представляет известное допущение, так как не всегда возможен «выбор», не всегда он «свободный». Индивид может ошибаться на счёт «максимальности» и «рациональности» своих действий, так как часто нарушаются сами «правила». В то же время трудно отрицать, что экономика «выбора» «индивида» и «выгоды» придаёт понятию «рынок» демократическое, гуманистическое содержание.

Во-вторых, при таких предпосылках рыночная экономика предстаёт как результат неизвестных нам – ни на практике, ни в теории, - феноменов типа «выбор», «индивид», «максимализм», «рациональность» и «правила».

В-третьих, объясняя рыночные процессы названными предпосылками, экономическая теория, несомненно, упрощает сущность рыночной экономики и механизм её регулирования. Но это упрощение оправданно, поскольку отражает требования здравого смысла, которым обычно руководствуются рыночные субъекты. Очевидно, что таким требованиям должен отвечать и механизм регулирования рыночной экономики.

Рыночная экономика – совокупность свободных рациональных выборов индивидами способов достижения максимальной чистой выгоды по общепринятым правилам, а это

значит, что цивилизованный рынок обращён к каждому, открыт для каждого, в том числе и в сфере физической культуры и спорта.

При становлении новой спортивной индустрии и формировании рынков физкультурно-спортивных услуг в России не всё проходит гладко и своевременно: довольно часто несовершенная законодательная база мешает развитию меценатства и спонсорства в спорте, формирования современной эффективной системы правовой, социальной защиты спортсменов, тренеров. Далеки ещё от совершенства схемы налогообложения производителей спортивных товаров, услуг и принципы финансирования спортивного образования (В.В. Галкин, 2006). Наметившиеся в последние 3 года позитивные перемены в сфере экономических отношений, позволяют говорить о будущих благоприятных перспективах российской спортивной индустрии.

Вопросы для самостоятельной работы

1. К какому виду общественного производства относится физическая культура и спорт?

2. Что является предметом изучения экономики физической культуры и спорта?

3. Какие задачи решает экономика физической культуры и спорта?

4. Какова отраслевая структура народного хозяйства России?

5. На основе каких признаков физическую культуру и спорт можно рассматривать как одну из отраслей народного хозяйства?

6. Какой продукт производится в отрасли «физическая культура и спорт»?

7. В чём состоят специфические особенности социально-культурных услуг в отличие от материальных услуг и товаров?

8. В чём состоит роль и значение физической культуры и спорта для экономики и общества?

9. Как влияет физическая культура и спорт на экономический рост?

10. Что изучает экономика спорта?

11. Какие проблемы имеются в современной экономике спорта России?

12. Какие экономические явления и процессы изучает микро- и макроэкономика спорта?

ТЕМА 2.
ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ НА ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫЕ УСЛУГИ

План:

1. Понятие ценообразования в спортивной экономике;

2. Ценообразование на физкультурно-спортивные услуги;

3. Налогообложение в области физической культуры и спорта;

4. Сущность и функции налогов

2.1. Ценообразование в спортивной экономике

Ценообразование есть процесс установления окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса, предложения и иных факторов. Стратегия ценообразования обычно увязывается с долгосрочными целями физкультурно-спортивной организации и может базироваться на издержках производства, спросе на продукцию и ценах конкурентов.

Ведущей характеристикой товара является его рыночная цена, которая представляет собой денежное выражение ценности товара для потребителей. Из экономической практики хорошо известно, что цена является важнейшим фактором при принятии решений потребителями о покупке того или иного товара или услуги; чем выше цена, тем меньшее количество товаров покупают (при прочих равных условиях). Естественно, что в конкурентной борьбе выигрывает тот производитель, который предлагает покупателям более низкие цены.

В повседневной хозяйственной жизни потребитель чаще всего при покупках руководствуется не одной лишь ценой, а принимает во внимание качество товара и соотносит его с ценой, то есть исходит из соотношения «цена – качество». Действительно, если бы при покупках товаров и услуг потребители использовали только критерий цены, они бы покупали только самые дешевые товары. Но чаще всего дешевые товары недостаточно качественные - они либо не слишком красивы, либо недолговечны, либо имеют определенные недостатки. Таким образом, потребитель должен сделать для себя выбор - что предпочтительнее, низкая цена и невысокое качество или более высокая цена, но и более высокое качество. Рассмотрим составные элементы показателя «цена- качество».

Качество. Качество товара или услуги является комплексным критерием, который включает в себя целый ряд отдельных составляющих - компонент качества. Потребитель при определении качества проводит сравнение оцениваемого продукта с аналогичными по назначению продуктами на предмет сопоставления компонент

качества. Сопоставив отдельные качественные характеристики, потребитель дает общую оценку качества того или иного продукта. Следует отметить, что общая оценка потребителя зависит не только от реальных свойств товара или услуги; здесь важное значение имеют также психологические и иные факторы покупки, например, место приобретения (престижный ли это магазин или мелкий рынок), условия приобретения (имеется ли возможность возврата или обмена купленного товара, даются ли гарантийные обязательства).

Цена. Дать объективную оценку соотношению «цена - качество» весьма сложно, так как она складывается из многих элементов. Например, цена гоночного велосипеда зависит от таких составляющих, как: стоимость транспортировки от предприятия-изготовителя к месту торговли; престижность товарного знака фирмы-производителя; срок гарантийного и послегарантийного обслуживания; количество дополнительных элементов и функций; скидки при покупке оптом; возможности покупки в рассрочку; наценки торгового предприятия; затраты покупателя на поездку к месту торговли.

Большое значение для восприятия цены покупателем имеет форма ее представления и обстоятельства покупки товара. Так, многим покупателям в нашей стране и за рубежом известны так называемые ломаные цены, т.е. такие, которые не имеют округленных значений, но в то же время лишь незначительно отличающихся от них. Например, цена за кроссовки назначается не в размере 1000 руб., а в 999 руб. При этом предполагается, что покупатель скорее отнесет цену не к 1000 руб., а к 999 руб. Естественно, что это обстоятельство оказывает положительное воздействие при принятии решения о покупке. В то же время ломаные цены рассматриваются покупателями как более «честные», то есть умеренные и приближенные к цене производителя. Округленные цены такого впечатления не создают.

Еще одним действенным способом увеличения объемов продаж является создание у покупателей ощущения выгодности приобретения того или иного товара или услуги. Для этого торговые предприятия в рекламных объявлениях в средствах массовой информации, на стендах перед магазинами или иным способом оповещают покупателей, что товар продается «по цене изготовителя», «скидки до 20%», «производится весенняя (осенняя) распродажа».

Конечно, различные формы воздействия на покупателей имеют определенные пределы. Дело в том, что практически каждый покупатель имеет свои представления о приемлемых ценах. Причем это чаще всего не какие-либо конкретные цены, а некий интервал цен: верхний предел этого интервала ограничивается ценой, которую покупатель может себе в настоящий момент позволить за данный продукт, а нижний предел ограничивается соображениями престижа и качества (очень низкая цена вызывает у покупателя сомнения в происхождении товара и его качестве).

Как же в таких условиях предприятиям-производителям спортивных товаров, услуг и информации правильно установить цены на свою продукцию? С одной стороны, фирмы-производители стремятся максимизировать свою прибыль, а повышенную прибыль дают более высокие цены, так как прибыль - это разность между ценой и издержками производства. Однако это положение справедливо только в том случае, если товар покупается в должных объемах. Но именно высокая цена препятствует сбыту продукции. Кроме того, на рынке существует множество других продавцов, которые могут предлагать более низкие цены. В таких условиях держать высокие цены не имеет смысла - они неконкурентоспособны.

С другой стороны, если все конкурирующие торговые и промышленные фирмы начнут снижать цены, это приведет к разорению многих из них, так снижение цены ведет к снижению прибыли. Но и здесь имеется свой предел – прибыль не может быть ниже издержек производства; в противном случае предприятие просто не сможет нормально функционировать.

Таким образом, цены, назначаемые предприятием-производителем за свою продукцию, должны учитывать несколько важных моментов:

- цена выпускаемой продукции должна перекрывать издержки производства;

- цена производимых товаров и услуг не должна существенно превышать существующие рыночные цены на аналогичную продукцию;

- объемы продаж выпускаемой продукции должны быть значительными, чтобы обеспечить достаточную прибыль фирме-производителю.

Заданные условия заставляют назначать цены на свою продукцию ограниченным набором способов.

2.2. Ценообразование на физкультурно-спортивные услуги

Перед всеми предпринимателями, коммерческими и не коммерческими организациями встаёт задача установления цен на свои товары и услуги. От правильности установления цен во многом зависят рентабельность предприятия, его конкурентоспособность, объём реализации продукции и многие другие показатели хозяйственной деятельности. Сопоставление рыночной цены с существующими затратами предприятия является точным индикатором того, насколько эффективны его деятельность и работа менеджера.

Ценообразование – сложнейший механизм конъюнктуры товарного рынка, его барометр. В цене, как в фокусе, отражается все система ценообразующих факторов (динамика затрат, показатели результатов труда, инфляция, соотношение спроса и предложения монополизация рынка). Можно сказать, в рыночной экономике весь процесс воспроизводства регулируется при помощи цены продуктов.

Важнейшим вопросом методологии ценообразования является вопрос: что принять за основу цены – затраты труда, его результаты или их единство? И если их единство, то как найти их взаимодействие (отражение) в цене? Все эти непростые задачи зависят от того, кто именно их решает – производитель или потребитель, как достигается единство из противоречивых интересов в договоре купли-продажи.

С позиций продуцента наиболее простой и выгодный способ определения цены – установление её на уровне средних затрат производства с добавлением норматива прибыли. Это так называемый затратный метод. Но такая цена может не удовлетворить потребителя. Ведь последнего интересуют не затраты производства, а его результаты: полезность товара, его качество, степень удовлетворения его потребностей. В тоже время, как производитель, так и потребитель ориентируются на рыночные цены конкурентов (если на рынке существуют товары - аналоги или товары

- субституты – заменители). На рынке существует конкуренция цен (ценовая конкуренция). И конкуренция качества товара (неценовая конкуренция).

Трудности установления цен этих изделий определяются не только огромной номенклатурой машинно-технических изделий, обращающихся на этом рынке, но и многообразием, а также сложностью учёта технико-экономических характеристик таких изделий в цене.

Рыночные цены отражают двойственную природу товара: не только стоимость, но и потребительную стоимость, более того, они наиболее точно отражают сложившийся и все время меняющийся уровень рыночных цен.

В ходе реализации произведенной продукции на рынке параллельно решаются две социально и экономически значимые задачи: удовлетворяются существующие в обществе потребности в конкретной продукции, а также возмещаются затраты производителей на ее создание. Кроме того, производство не будет иметь смысла, если производитель получит в результате рыночного обмена ровно столько, сколько вложил. Производя продукцию, он рассчитывает не только возместить свои затраты, но и получить прибыль.

Прибыль представляет собой превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и продажу этих товаров и услуг.

Являясь важным элементом рыночной системы, прибыль заставляет производителя изготавливать продукцию, пользующуюся спросом у покупателя, и поставлять ее на рынок по той цене, по которой ее могут купить.

Поскольку прибыль представляет собой разницу между продажной ценой продукции и затратами на ее производство, наиважнейшим вопросом рыночной экономики является ценообразование.

Ценообразование есть процесс установления окончательной цены в зависимости от себестоимости продукции, цен конкурентов, соотношения спроса и предложения и других факторов.

Стратегия ценообразования обычно увязывается с долгосрочными целями физкультурно-спортивной организации и может базироваться на издержках производства, спросе на продукцию и ценах конкурентов.

Чаше всего в настоящее время применяется способ ценообразования, основанный на издержках производства, который может реализовываться на практике одним из следующих наиболее распространенных методов: полных затрат, усредненных затрат, предельных затрат, стандартных издержек производства, прямых затрат (целевой нормы прибыли).

Метод полных затрат предполагает расчет цены на основе всех издержек по производству и реализации продукции (прямых, коммерческих и др.) и прибыли, определяемой с учетом ставки ссудного процента.

Метод усредненных затрат используется организацией для поддержания стабильных цен в течение длительного периода времени и основан на определении средних затрат на производство продукции, обычно за период экономического цикла.

Метод предельных затрат применяется при прогнозируемом расширении масштабов производства и сбыта. Под предельными затратами понимается изменение суммы общих затрат на единицу продукции в результате увеличения объемов производства или сбыта. Уровень предельных затрат может быть выше или ниже средних, что зависит от характера измерения спроса и возможностей предприятия.

Метод стандартных издержек производства основан на расчете цены, исходя из предполагаемых затрат при существующих производственных условиях и нормативах затрат на производство и реализацию продукции с учётом нормальной (порядка 80%) загрузки производственных мощностей.

Метод прямых затрат предусматривает установление рыночной цены, исходя из издержек производства при определенном уровне загрузки производственных мощностей и заранее установлением или прогнозируемом целевом уровне прибыли.

При использовании любого из названных методов необходимо подсчитать полные затраты (издержки) на производство и реализацию продукции.

Рассмотрим более подробно, из каких элементов складываются затраты физкультурно-спортивной организации на производство социально-культурных услуг.

Во-первых, это расходы, связанные с эксплуатацией необходимых для производства услуг зданий и сооружений, которые включают стоимость аренды (для не собственника) либо амортизацию и налог на имущество (для собственника), а также оплату коммунальных услуг (водоснабжение, отопление, освещение, канализация). Эти расходы уплачиваются в постоянной сумме за определенный отрезок времени и не зависят от интенсивности использования зданий и сооружений в конкретный период, поэтому их называют постоянными расходами.

К этой же группе расходов примыкают платежи по страховке или проценты за полученные кредиты, если таковые имеются, расходы на рекламу, а также административно-хозяйственные расходы, объем которых определяется штатным расписанием, а не количеством фактически предоставленных услуг.

Эти затраты в равной мере относятся ко всем видам услуг, производимых физкультурно-спортивной организацией, и поэтому включаются в стоимость каждого конкретного вида услуг косвенно, в определенной пропорции к прямым затратам на их производство, в связи с чем их называют косвенными (накладными) расходами.

Во-вторых, учитываются затраты на расходные материалы, запасные части и другие оборотные фонды, используемые для производства конкретных услуг. К этому же виду расходов относят стоимость малоценных и быстроизнашивающихся предметов (МБП), например, относительно недорогого и быстро выходящего из строя спортивного инвентаря и т.п. Поскольку в процессе производства конкретной услуги расходуются определенные материальные ресурсы, их стоимость, характеризуемая как прямые затраты, прямо входит в стоимость произведенной продукции.

Эти затраты тем больше, чем больше создано услуг конкретного вида. Поэтому расходы на материалы и МБП называют переменными издержками.

В-третьих, это расходы по заработной плате сотрудников, включая как тренеров, так и обслуживающий персонал, а также администрацию и работников вспомогательных

служб. Заработная плата различных категорий сотрудников по-разному включается в стоимость произведенной услуги. Заработная плата тех работников, которые непосредственно участвуют в процесс производства услуги, прямо включается в стоимость последней (прямые расходы), а заработная плата работников административных и вспомогательных подразделений распределяется на все производимые услуги пропорционально одной из статей прямых затрат, например заработной плате тренеров либо материальным затратам (косвенные расходы).

Аналогично заработной плате в стоимость произведенной продукции включаются и начисления на заработную плату, которые направляются работодателем в государственные внебюджетные фонды.

Налоговым кодексом (ч. 2) Российской Федерации (2000 г.) введен единый социальный налог (взнос), зачисляемый в такие государственные внебюджетные фонды РФ, как Пенсионный фонд, Фонд социального страхования и фонды обязательного медицинского страхования, и установлены ставки отчислений в названные фонды. Ставки отчислений в фонды зависят от налоговой базы, установленной на каждого отдельного работника. Если налоговая база не превышает 100 тыс. руб. в год, то итоговая ставка единого социального налога составляет 35,6%, в том числе в Пенсионный фонд - 28,0%, в Фонд социального страхования - 4,0% и в фонды обязательного медицинского страхования - 3,6%, из них 0,2% - в федеральный и 3,4% - в территориальные фонды.

В случае увеличения налоговой базы возрастают и ставки единого социального налога. Например, если налоговая база составляет от 100 до 300 тыс. руб., то ставка налога будет равняться 35,6 тыс. руб. + 20,0% с суммы, превышающей 100 тыс. руб., и т.д.

В-четвертых, издержки производства включают и расходы на покупку, аренду (лизинг) или амортизацию спортивного оборудования и дорогостоящего инвентаря (например, спортивных снарядов, тренажеров и т.п.), используемого в процессе оказания физкультурно-спортивных услуг. Их амортизация или расходы на аренду прямо относятся на стоимость соответствующих услуг за соответствующее время.

На практике оплата физкультурно-спортивной услуги происходит в форме покупки абонемента (разового, полугодового, годового), дающего право на посещение спортивного сооружения в обозначенное время. Поэтому наряду с объемом затрат на производство конкретной физкультурно-спортивной услуги необходимо знать пропускную способность конкретного спортивного сооружения, иными словами дать ответ на вопрос, какой численностью потребителей будут оплачены произведенные затраты. При этом следует сделать поправку на ожидаемую посещаемость, которая, как правило, бывает 100%.

Приведем упрощенный пример расчета стоимости абонемента.

Исходные данные: курс занятий аэробикой для начинающих продолжительностью 8 недель; систематичность занятий - 3 раза в неделю; продолжительность занятия - 1 час; численность занимающие в группе - 20 чел.

Расчет стоимости абонемента:

Стоимость аренды зала – примерно 200 руб. в час.

Оплата труда инструктора - 100 руб. в час.

Накладные расходы - примерно 10% от оплаты труда инструктора, то есть 10 руб.

Стоимость рекламной кампании (объявления в печатных средствах массовой информации, реклама по кабельному телевидению): 1800 руб. : 24 занятия = 75 руб.

Стоимость инвентаря и оборудования (по 10 наборов резиновых лент, браслетов): 1200 руб. : 24 занятия = 50 руб.

Общий объем затрат на 1 час занятий - 200+100+10+75+50 = 435 руб.

С учетом рентабельности (10%) общий объем затрат на 1 час занятий возрастает до 478,5 руб., а с учетом налога на добавленную стоимость (20%) увеличивается до 574,2 руб.

Максимальная численность занимающихся в группе - 20 чел. Реальная посещаемость занятий составляет 75%, то есть 15 чел.

Следовательно, стоимость разового посещения на одного занимающегося составит: 574,2 :15 = 38,3 руб.

Таким образом, абонемент будет стоить 920 руб. (38,3-24 = 919,2 руб.).

Назначая цену, необходимо прежде всего, ответить на вопрос: какую максимальную плату готовы внести предполагаемые клиенты за потребление конкретной услуги?

Для того чтобы ответить на этот вопрос, надо иметь как можно более полную информацию о тех контингентах населения, которые могут заинтересоваться потреблением конкретной услуги (пол, возраст, образование, отдаленность проживания от места потребления услуги и транспортные пути, наличие свободного времени), а также уровень дохода в сопоставлении с уровнем цен на потребительские товары первой необходимости.

Если в результате анализа выясняется, что потенциальные потребители конкретной услуги не смогут из своих доходов оплатить её реальную стоимость, это означает, что данная услуга не будет потребляться на коммерческой основе, а физкультурно-спортивная организация не сможет обеспечить самоокупаемость путем реализации производимых ею услуг.

Расчет стоимости социально-культурных услуг связан со спецификой каждого конкретного вида физкультурно-спортивной организации, которые различаются по своим организационно-правовым формам и, следовательно, по основной целевой направленности деятельности, варьируют в широких пределах по масштабам привлечения потребителей, отличаются по технической оснащенности, связанной с производством конкретных физкультурно-спортивных услуг (инвентарь, сооружения), располагают персоналом различной квалификации.

Конкретный расчет стоимости услуг и цен на абонементы в действующей физкультурно-спортивной организации опирается на данные бухгалтерского учета и информацию о количестве посещений, контингенте потребителей, сложившейся системе привлечения клиентов. Для создаваемой вновь физкультурно-спортивной организации этот расчет будет проходить в форме составления прогноза для одного

из разделов бизнес-плана на базе собственных расчетов и опыта аналогичных организаций.

Вместе с тем цена в условиях рыночной экономики не складывается только на основе понесенных затрат на производство продукции, а диктуется сложившимся на рынке соотношением спроса и предложения. Если спрос существенно меньше предложения, то цены на услуги значительно снижаются независимо от затрат на их производство. Поскольку в настоящее время в отрасли «физическая культура и спорт» складывается конкурентная среда, на рынке остаются только те производители услуг, у которых затраты на их производство не превышают сложившейся рыночной цены. В том случае, когда спрос существенно превышает предложение, цена на услуги растет независимо от затрат физкультурно-спортивных организаций. Правда, часть потенциальных потребителей будет «отсекаться» высокой для них ценой и структура их спроса будет постепенно меняться, переключаясь на потребление другого вида физкультурно-спортивных либо даже иных услуг. В то же время высокая цена привлечет к производству конкретного вида услуг новых производителей, которые будут способствовать расширению объема предложения данной услуги и, следовательно, сами того не желая, снижению ее рыночной цены. Все это означает, что в условиях рыночной экономики физкультурно-спортивной организации приходится постоянно заботиться о снижении затрат на производство социально-культурных услуг.

2.3. Налогообложение в области физической культуры и спорта

Физкультурно-спортивные организации, спортивные сооружения всех форм собственности, осуществляющие деятельность в области оздоровления, массовой физической культуры и спорта, могут в соответствии с законодательством о налогах и сборах освобождаться от налогообложения, отчислений и сборов в бюджеты всех уровней, в том числе за трудовые и природные ресурсы, пользование водными объектами.

Отчисления организаций, спонсоров, меценатов на нужды физического воспитания граждан, содержание спортивных команд, сборных команд Российской Федерации по различным видам спорта, а также доходы от предпринимательской деятельности физкультурно-спортивных объединений (за исключением ввоза на таможенную территорию Российской Федерации, производства и реализации подакцизных товаров), перечисляемые на специальные счета и используемые на уставные цели указанных объединений, могут освобождаться от налогообложения в соответствии с законодательством.

Не включаются в совокупный доход при налогообложении с физических лиц:

* стоимость питания, спортивного снаряжения, оборудования, спортивной и парадной формы, получаемых спортсменами и работниками физкультурно-спортивных организаций для учебно-тренировочного процесса и участия в спортивных соревнованиях;

* премии и призы (в денежной и натуральной формах), получаемые спортсменами за завоевание первых и призовых мест на Олимпийских играх, чемпионатах и кубках

мира и Европы от организаторов указанных спортивных соревнований и на сновании постановлений Правительства Российской Федерации, на чемпионатах и кубках Российской Федерации - от организаторов указанных спортивных соревнований.

Следует, однако, отметить, что оплата ряда услуг только частично возмещает издержки. Так, положением о физкультурно-оздоровительных группах предусмотрено бесплатное предоставление для учебно-тренировочных занятий спортивных сооружений, оборудования, инвентаря и т.д.

Значительная часть личных средств расходуется населением на приобретение спортивных товаров длительного пользования (мотоциклы, велосипеды, моторные лодки и т.д.).

Расширение производства спортивных товаров и объема предоставления платных спортивных услуг имеет важнейшее значение для увеличения денежных доходов физкультурных организаций. Разумеется, расширение объёма предоставления спортивных платных услуг целесообразно в том случае, если оно не сказывается отрицательно на посещаемости стадионов, бассейнов и других спортивных сооружений, а также на приобщении населения к активным занятиям физической культурой и спортом.

Для финансирования физической культуры и спорта используются централизованные и децентрализованные источники. Этот позволяет с одной стороны, концентрировать средства на разработку крупномасштабных целевых программ по развитию физической культуры и спорта, с другой – использовать заинтересованность местных организаций, трудовых коллективов в мобилизации средств для развертывания физкультурно-оздоровительной работы и обеспечения высоких спортивных достижений.

В последние годы получили значительное развитие децентрализованные источники финансирования. Речь идет о повышении роли таких источников финансирования физической культуры и спорта, как средства государственных производственных объединений, аграрно-промышленного комплекса, жилищно-коммунального хозяйства.

За счет этих источников формируются капитальные вложения производственных коллективов на строительство спортивных сооружений, приобретение оборудования, инвентаря, производятся текущие расходы.

Кооперирование средств позволяет осуществлять более высокие темпы спортивного строительства, мобилизацию средств нескольких организаций, что важно в малых городах и на селе, где использование других источников финансирования затруднено.

Повышение роли децентрализованных источников финансирования физической культуры и спорта отражает процессы демократизации нашего общества, рост автономии производственных коллективов. Значимость таких источников проявляется еще и в том, что они усиливают заинтересованность физкультурных организаций, производственных коллективов в обеспечении выполнения плана выпуска продукции, в осуществлении режима экономики, так как чем выше показатели работы предприятий, тем больше, ассигнования на спортивно-массовую работу.

И, наконец, децентрализованные источники финансирования позволяют увеличивать

размеры выделяемых на физическую культуру средств, стимулируют развертывание инициативы и активности физкультурных организаций. Однако, несмотря на возрастание роли децентрализованных источников, последние не могут решить все проблемы, связанные с формированием средств для развития физической культуры и спорта.

Речь идёт о тех отраслях народного хозяйства и ведомствах, которые не располагают своими доходами для покрытия расходов на проведение физкультурно-массовой работы, спортивных мероприятий и строительство спортивных сооружений (например, органы управления, Министерства просвещения, министерства обороны).

В государственном бюджете определяются также размеры финансирования высших и средних физкультурных учебных заведений. Выделенные по этим статьям средства предназначаются Федеральному агентству по физической культуре и спорту, которое является учредителем этих вузов и техникумов (колледжей).

Областные, городские, районные комитеты по физической культуре и спорту финансируются из местных бюджетов.

По сметам министерства народного образования финансируется физкультурно-массовая работа в общеобразовательных школах, предусматриваются расходы на содержание детских и юношеских спортивных школ.

Суммы, предназначенные для финансирования физкультурных организаций, называются бюджетными кредитами или бюджетными ассигнованиями. Финансирование осуществляется посредством открытия кредитов с помощью особого документа расходного расписания (распоряжения о выдаче кредитов).

Кредиты открываются руководителям бюджетных физкультурных организаций, которые являются распорядителями кредитов. Бюджетные ассигнования не покрывают потребности физкультурных организаций в денежных средствах. Помимо бюджетных ассигнований финансирование физической культуры и спорта осуществляется за счет государственных и аграрно-промышленных предприятий и объединений. Промышленные объединения и предприятия, организации торговли, транспорта, связи, сельского хозяйства, находящиеся на хозяйственном расчете, отчисляют профсоюзным комитетам на проведение культурно-массовой и физкультурной работы 0,15% от фонда заработной платы.

Важным источником финансирования физкультурно-оздоровительной и массово-спортивной работы в государственных производственных объединениях и на предприятиях, работающих на хозрасчете, являются образуемые из расчетной прибыли фонды стимулирования, и в частности фонд социально-культурных мероприятий и жилищного строительства. Часть средств из этих фондов направляется на строительство различных спортивных сооружений, баз отдыха, спортивных и туристических лагерей, на их эксплуатацию и спортивно-массовую работу.

В высшие учебные заведения на спортивно-массовую работу может быть направлена часть доходов, полученных от выполнения хоздоговорных, научно-исследовательских работ.

Значительные средства на развитие физической культуры и спорта выделяют профсоюзы. Доля профсоюзных отчислений на физическую культуру и спорт

составляет в среднем 19-26%.

Таковы источники финансирования физической культуры и спорта. Формирование этих источников зависит от размеров производимого совокупного общественного продукта и национального дохода, от доходов предприятий, от эффективности работы физкультурных организаций.

2.4. Сущность и функции налогов

Налоги - обязательные сборы с юридических и физических лиц, проводимые государством на основе государственного законодательства. Налоги выражают обязанность юридических и физических лиц участвовать в формировании финансовых ресурсов государства. Являясь инструментом перераспределения, налоги призваны, также, стимулировать (или сдерживать) людей в развитии той или иной формы деятельности.

Ставки бывают твердые, прогрессивные, пропорциональные и регрессивные. Твердые ставки устанавливаются в абсолютной сумме на единицу обложения, независимо от размеров дохода (например, на тонну нефти). Пропорциональные действуют в одинаковом процентном отношении к объекту налога без учета дифференциации его величины. Прогрессивные ставки предполагают возрастание величины ставки по мере роста дохода. При прогрессивной шкале налогообложения налогоплательщик уплачивает не только все большую абсолютную сумму дохода (по мере его роста), но и большую его долю.

Прогрессивные налоги это те налоги, бремя которых сильнее «давит» на лиц с большими доходами.

Регрессивные ставки предполагают, снижение величины ставки по мере роста дохода, регрессивный налог может и не приводить к росту абсолютной суммы поступлений в бюджет при увеличении доходов налогоплательщиков.

По платежеспособности налоги классифицируют на прямые и косвенные. Прямые налоги платятся субъектами налога непосредственно (подоходный налог с юридических и физических лиц, налог на недвижимость) и прямо пропорциональны платёжеспособности. Косвенные налоги это налоги на определенные товары и услуги. Косвенные налоги взимаются через надбавку к цене (Например, акцизы).

В зависимости от использования налоги делятся на общие и специфические. Общие налоги используются на финансирование текущих и капитальных расходов государственного и местного бюджетов, без закрепления за каким-либо определенным видом расходов. Специфические налоги имеют целевое назначение (например, отчисления на социальное страхование или отчисления в дорожные фонды).

В любой экономической системе должны действовать пять основополагающих принципов налогообложения (А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. -М., 1962, кн.V,. гл.II. с.588-589):

1. Подданные государства должны участвовать в содержании правительства соответственно доходу, каким они пользуются под покровительством и защитой государства. Соблюдение этого принципа или, наоборот, пренебрежение им приводит к равенству или неравенству в налогообложении.

2. Налог, который обязан уплачивать отдельный субъект налога, должен быть точно определен (срок уплаты, способ платежа, сумма платежа).

3. Каждый налог должен взиматься в то время и тем способом, когда и как плательщику удобнее всего оплатить его.

4. Каждый налог должен быть задуман и разработан таким образом, чтобы он брал и удерживал из кармана народа возможно меньше сверх то-го, что он приносит казначейству государства.

5. Объект налога должен иметь защиту от двойного обложения.

На основе этих принципов к настоящему времени сложились основные концепции налогообложения.

Основные налоги. Практика налогообложения в большинстве стран с развитой рыночной экономикой показывает, что существуют следующие основные налоги: подоходный, НДС и взносы на социальное страхование. Остановимся подробнее на анализе основных видов налогов.

Подоходные налоги. Практика подоходного налогообложения различает: валовой доход, вычеты и облагаемый доход.

Валовой доход - это сумма доходов, полученных из разных источников. Законодательно, практически во всех странах, из валового дохода разрешается вычесть производственные, транспортные, командировочные и рекламные расходы. Кроме того, к вычетам отнесли различные налоговые льготы: необлагаемый минимум, суммы пожертвований, льготы для инвалидов, пенсионеров и т.д.

Таким образом: облагаемый доход равен валовому доходу, минус вычеты. При подоходном налогообложении очень важно рассчитать и установить оптимальную ставку налога. Если ставки завышены, то подрываются стимулы к нововведениям, снижается трудовая активность, часть предпринимателей уходит в «теневую» экономику. Конечно, трудно рассчитывать, что на основе только теории можно построить идеальную шкалу налогообложения. Теория должна быть основательно откорректирована на практике.

Второй по значимости вид налога, применяемый в большинстве развитых стран - это налог на добавленную стоимость (НДС)). Добавленная стоимость включает заработную плату, амортизационные отчисления, процент за кредит, прибыль, расходы на электроэнергию и т.п. Ставки НДС не превышают 20-30% и составляют, например, в США -11%, в Великобритании -15%, в ФРГ - около 6%, в Швеции - 7%, во Франции - 8%.

НДС охватывает практически все виды услуг товаров, поэтому при относительно низких ставках пополняет казну других видов налогов.

Для России этот налог является «новым», так как он введен лишь 1 января 1992г., хотя более чем в 40 странах, в том числе в 17 – Европейских, он используется уже около сорока лет.

НДС представляет собой изъятие в бюджет части прироста стоимости, созданной в процессе производства товаров, работ, услуг и вносится в бюджет по мере их реализации. Налог взимается с разницы между отпускной ценой и издержками производства до данной стадии движения товаров, то есть фактически на каждой технологической стадии движения товара к потребителю. НДС показательный пример того, как может осуществляться перераспределение налогового бремени: субъект налога и носитель налога не совпадают.

Налогоплательщик по закону (субъект налога) стремится к тому, чтобы переложить налог либо «вперед» на покупателей своих товаров и услуг в соответствии с размером налога, либо «назад», на лиц, у которых он сам покупает товары и услуги, уплачивая им меньше, то есть столько, сколько он заплатил бы, если бы налога не существовало.

С января по 31 декабря 1992г. НДС в России взимался по ставке 28% к облагаемому обороту по товарам, реализуемым по свободным ценам и тарифам, а также по продукции топливно-энергетического комплекса и услугам производственно-технического назначения, и по ставке 21,9% по товарам, реализуемым по государственным регулируемым ценам и тарифам.

Специалисты считали эти ставки исключительно высокими и предсказывали снижение вследствие ценового шока и сокращения производства.

С 1 января 1993 г. ставки были снижены. До 10% была снижена ставка на все продовольственные товары (кроме виноводочных изделий и этилового спирта) и отдельные товары детского ассортимента. По всем остальным товарам, а также по выполняемым работам и услугам действует ставка НДС в размере 20%. От НДС освобождаются: товары, экспортируемые за пределы Российской Федерации; услуги городского пассажирского транспорта; услуги в сфере народного образования; научно-исследовательские работы, выполненные за счет средств государственного бюджета; услуги в сфере культурной и спортивной деятельности; квартплата и некоторые др.

Акцизы. К косвенным налогам, широко применяемым в различных странах, относятся акцизы. Как и другие косвенные налоги, акцизы включаются в цену товара и оплачиваются покупателем данного товара. Однако, диапазон действия акциза невелик, - это в основном особые, избранные товары, поэтому у потребителя есть возможность переориентации на замещающие товары и «ухода» от уплаты этих налогов.

В России к подакцизным товарам относятся винно-водочные изделия, пиво, табачные изделия, легковые автомашины, ювелирные изделия, меха, изделия из натуральной кожи и т.п.

Разработчики налоговой системы в России пошли по пути введения большого количества разнообразных налогов. Так, в, соответствии со специальными законами облагаются налогом доходы банков, доходы от страховой деятельности, от эмиссии и продажи ценных бумаг.

Существуют специальные отчисления в Пенсионный фонд и на социальное страхование. Введен налог на наследование и дарение и целая гамма местных налогов (курортный сбор, налог на рекламу, сбор на содержание полиции, налог на перепродажу автомобилей, налог за открытие предприятий, различные регистрационные сборы и т.д.).

Во многих государствах, в том числе и в России, федеральное налоговое законодательство предусматривает для спортивных организаций и отдельных спортсменов определённые налоговые и таможенные льготы. Такие льготы выражаются в зачётах сделанных инвестиций, в уменьшении ставок налога на прибыль, на добавленную стоимость, в отмене или снижении таможенных пошлин. Такая мера позволяет существенно снизить цены на спортивные товары и услуги, которые являются социально значимыми для всех слоёв населения.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какое место занимает финансирование ФКиС в структуре государственного бюджета?

2. Каковы основные внебюджетные источники финансирования физической культуры и спорта?

3. Что такое ценообразование и каковы его основные методы?

4. Чем отличаются прямое и косвенное ценообразование?

5. Какие способы используются в процессе ценообразования на услуги в некоммерческих физкультурно-спортивных организациях?

6. Может ли большой государственный долг привести к банкротству правительства, нации в целом?

7. Должны ли спортсмены уплачивать налоги, если да, то в каком размере?

8. С какой целью осуществляются инвестиции в спортсменов и тренеров?

9. Для чего спортивной организации делаются инвестиции в ценные бумаги?

10. В чём состоит значение налоговых и иных льгот для финансирования физической культуры и спорта?

ТЕМА 3.
ФИНАНСИРОВАНИЕ РАБОТЫ СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

План:

1. Сметный порядок финансирования деятельности спортивных организаций;

2. Структура расходов;

3. Определение контингентов клиентов, спортивных групп, тренерских часов и ставок;

4. Оценка эффективности работы спортивных организаций.

3.1. Сметный порядок финансирования деятельности спортивных организаций

Комплексные программы развития физической культуры и спорта субъектов Российской федерации представляют собой документы, включающие раздел – развитие сети ДЮСШ. В состав этого раздела включаются мероприятия по развитию и финансированию сети детско-юношеских спортивных организаций, указываются конкретные суммы выделяемых денежных средств, а также предусматриваются льготы членам сборных, а также тем спортивным сооружениям, где занимаются члены ДЮСШ (В.В.Галкин, 2006).

Развитие системы, спортивных организаций, тесно связано с укреплением их материальной и технической базы, финансированием текущей работы, оплатой специалистов привлекаемых для работы.

Спортивные организаций находятся в ведении большого количества различных организаций: профсоюзов, спорткомитетов, органов народного образования, ФСО «Динамо», Российской Армии, ЦСО «трудовые резервы» и др.

Финансирование спортивных организаций осуществляется организациями, в ведении которых они находятся, по двум каналам: за счет средств государственного бюджета и из средств профсоюзов.

На величину финансовых затрат в спортивной организации влияют множестве факторов, основные из них:

- цены на спортивное оборудование, инвентарь, спортивную одежду и обувь, номенклатура которых включает более двух тысяч наименований;

- ставки заработной платы и должностные оклады работников физической культуры и спорта. Величина ставок и должностных окладов зависит от типа спортивных организаций, их категория, занимаемой должности, уровня образования, стажа, тренерской категории и т.д.;

- ставки за аренду спортивных сооружений. Их номенклатура включает около 70

видов. В свою очередь, практически каждый вид спортивного сооружения имеет несколько классов различий. Для каждого вида и класса спортивного сооружения устанавливаются свои ставки арендной платы, нередко применяются льготные расценки;

- спортивно-педагогические факторы. В зависимости от специализации по видам спорта, организациям необходимы специфические условия, специальное спортивное снаряжение и оборудование, которые требуют различных финансовых затрат;

- уровень спортивной квалификации занимающихся непосредственно влияет на размеры финансирования. Они определяются различиями в численности учащихся в группах, в объеме времени на проведение учебно-тренировочных занятий, спецификой экипировки спортсменов различной спортивной квалификации, выездами спортсменов на учебно-тренировочные сборы и соревнования.

Организация учебно-тренировочного процесса в спортивных организациях по сравнению с другими физкультурными организациями имеет чётко регламентированную длительность занятий по времени в неделе, месяце в учебном году.

Комплектование спортивных групп в организации осуществляется с учетом уровня спортивной подготовленности детей и стажа их занятий. Типовым положением о спортивной организации установлены перечень (табель) спортивного инвентаря, спортивной формы, обуви и сроки их годности.

Положением о спортивных организациях определена наполняемость спортивных групп и режим учебно-тренировочной работы. Действие большинства факторов, определяющих нормы затрат, включая аренду спортивных сооружений, проведение сборов, награждение юных спортсменов, относительно стабильно и юридически закреплено.

Применяемые при составлении сметы спортивной организации финансовые нормы подразделяются на обязательные и расчетные. К обязательным относятся ставки заработной платы, нормы проживания, питания учащихся и др. Эти нормы утверждаются Министерством.

Расчетные нормы устанавливаются в виде среднего расхода на планируемую единицу и по своему содержанию не являются обязательными, так как они отражают средний уровень удовлетворения потребностей на данной территории. Например, расчетной нормой для спортивных организаций являются нормы на освещение, отопление спортивных сооружений и т.д.

Смета расходов спортивной организации является основным документом, определяющим объем, целевое назначение и поквартальное распределение ассигнований, отпускаемых на содержание спортивной организации.

Расходование средств на мероприятия, не предусмотренные сметой, или в суммах, превышающих сметное назначение как в целом по смете, так и по отдельным статьям расходов, производиться не должно. Смета организации составляется по установленной типовой форме на календарный год с обязательным заполнением всех предусмотренных показателей.

В смете организации отражаются все затраты, связанные с обучением учащихся, а также расходы, связанные с проведением учебно-тренировочных сборов, соревнований и спортивно-оздоровительных лагерей. Не подлежат включению в смету организации расходы по специальным средствам. Смета организации составляется по отдельным статьям расходов бюджетной классификации, утвержденной Министерством финансов.

Начисление в смете на планируемый год расходов проводится в сопоставлении с планом, утвержденным на текущий год, с учетом внесенных изменений и с фактическим исполнением за предшествующий период.

Расходы, включаемые в смету, должны быть обоснованы соответствующими расчетами по каждой статье. Расчеты составляются на основании следующих показателей:

- число учащихся, занимающихся данным видом спорта;

- число групп по видам спорта в соответствии с их классификацией по наименованию и годам обучения;

- число педагогических ставок, рассчитанных на основании планируемого количества спортивных часов.

Расчеты выполняются с соблюдением установленных материальных и денежных норм расходов по отдельным видам затрат, действующих государственных норм и тарифов, а также указаний вышестоящих организаций. Расходы по смете определяются, исходя из действительной потребности средств.

Смета составляется и подписывается директором организации и бухгалтером, а в случае их отсутствия - лицами, на которых возложено руководство организации и ведение бухгалтерского учета. При централизованном бухгалтерском учете смета составляет и подписывается директором организации и бухгалтером централизованной бухгалтерии, которой поручено составление сметы данной организации.

Проект сметы предоставляется организацией в вышестоящую организацию в установленный срок в двух экземплярах, а в необходимых случаях - в трех экземплярах; рассматривается до утверждения соответствующего бюджета.

При рассмотрении проекта сметы вышестоящая организация тщательно проверяет правильность определения основных показателей работы организации; целесообразность и обоснованность включенных в смету расходов; соблюдение действующего законодательства и установленных норм расходов.

Расходы на приобретение мягкого инвентаря, оборудования спортивной формы рассматриваются, исходя из физической потребности и обоснованности, а хозяйственные расходы по капитальному ремонту зданий и спортивных сооружений - с учетом их состояния, территориально-климатических условий и др.

После проверки и уточнения сметы расходов намечается поквартальное распределение суммы ассигнований по каждой статье. Оно проводится с учётом сезонного характера приобретения оборудования, спортивной формы. Смета утверждается вышестоящей организацией в установленные сроки. При её утверждении вышестоящая организация уточняет намеченные годовые и квартальные

размеры ассигнований для всех организаций с таким расчётом, чтобы общая сумма расходов не превышала их. Утверждение сметы оформляется специальной надписью руководителя вышестоящей организации на ее лицевой стороне: указывается общая сумма расходов, фонд заработной платы работников штатного и нештатного персонала, дата утверждения.

Подпись руководителя вышестоящей организации, утвердившего смету, скрепляется печатью. Один экземпляр утвержденной сметы направляется в организацию, второй остается в вышестоящей организации. В необходимых случаях третий экземпляр передается соответствующим организациям (централизованной бухгалтерии, финансовому органу).

Изменения в смету организации в процессе исполнения могут вноситься только вышестоящей организацией, утвердившей её. Увеличение квартальных расходов по одной из статей допускается при сокращении затрат по другим статьям, кроме расходов на заработную плату и питание, без превышения общей суммы квартальных ассигнований по всем статьям сметы.

Сокращение ассигнований бюджета проводится при невыполнении ею планов основной деятельности и выявлении сверхнормативных остатков.

3.2. Структура расходов

По действующей бюджетной классификации расходы под разделяются по следующим статьям:

- заработная плата;

- начисления на заработную плату;

- канцелярские и хозяйственные расходы;

- приобретение мягкого инвентаря и оборудования;

- командировки и служебные разъезды;

- расходы учебные, на производственную практику учащихся, научно-исследовательские работы и приобретение книг для библиотек;

- капитальный ремонт зданий и сооружений;

- прочие расходы.

В статье «Заработная плата» предусматривается расходы:

- на выплату заработной платы по установленным должностным окладам штатным работникам;

- на почасовую оплату тренеров-преподавателей, выплату надбавок к заработной плате, выплату премиальных сумм.

- Статья «Начисленные на заработную плату» включает расходы на государственное социальное страхование. Взносы отчисляются в установленных процентах со всех сумм

заработной платы, учитываемой по статье (Заработная плата).

- На статью «Канцелярские и хозяйственные расходы относятся расходы:

- на приобретение канцелярских и письменных принадлежностей, бухгалтерских книг, бланков, переплетение и брошюровку документов;

- на связь (абонементная мата за телефон, оплата почтовых отправлений, переговоров и т.п.), на приобретение справочной, официальной и периодической литературы (газеты, журналы, справочники и т.п.);

- на аренду помещения; оплату хозяйственных расходов на отопление, освещение и содержание в чистоте помещений;

- на водоснабжение, канализацию, ассенизацию;

- на оплату топлива, электроэнергии и воды для хозяйственных и других целей;

- на содержание в чистоте зданий, дворов, улиц и тротуаров (в том числе поливка улиц, приобретение щеток, мастики для натирки полов, мела и тряпок для мытья полов);

- на текущий ремонт помещений;

- дезинфекцию помещений; приобретение предметов, материалов, используемых в хозяйственных целях (за исключением расходов на приобретение предметов и материалов, инвентаря, оборудования и обмундирования).

-на приобретение медикаментов, аптечек, перевязочных средств;

- на хозяйственное обслуживание совещаний, конференций;

- на содержание и наём транспорта, на стирку белья и санитарно-гигиеническое обслуживание (мыло, баня, стрижка, зубные щётки и т.п.);

- на текущий и капитальный ремонт здания, оборудования и инвентаря.

На статью «Командировки и служебные разъезды» относятся расходы на оплату работников к месту командирования и обратно, оплату суточных и квартирных, расходы по служебным разъездам.

На статью «Расходы учебные, на производственную практику учащихся, научно-исследовательские работы и приобретение книг для библиотек» относятся расходы:

- научно-исследовательские работы, приобретение книг, письменных принадлежностей и других материалов, используемых для занятий с учащимися в спортивной организации;

- расходы на приобретение учебной документации, книг для библиотек, на изготовление карт, макетов, переплёт и пересылку книг;

- доставка предметов и материалов, которые приобретены за счёт средств по статье:

- расходы учебные, на производственную практику и научно-исследовательские работы, приобретение книг для библиотек.

На статью «Приобретение оборудования и инвентаря» относятся расходы:

- на приобретение и установку учебного, медицинского и другого специального оборудования, приборов для спортивных и научных целей, экспонатов для музеев и выставок, столов, шкафов, стульев и другой канцелярской мебели, специальной мебели для библиотек, лабораторий, музеев, хозяйственных и технических инструментов, транспортных средств, противопожарного оборудования.

Статья «Приобретение мягкого инвентаря». К этой статье относятся расходы на приобретение и изготовление белья, одежды, обуви, обмундирования и постельных принадлежностей, а также специальной (защитной) одежды.

По статье «Капитальный ремонт зданий и сооружений» планируются расходы на капитальный ремонт зданий, помещений материально-спортивной базы.

На статье «Прочие расходы» включаются следующие расходы:

- на организацию мероприятий культурно-просветительного характера, проведение физкультурных мероприятий, соревнования;

- на операционные расходы по радиовещанию и телевидению (по собственным киносъемкам, оплате услуг театров и т.д.).

По вышеприведенным статьям бюджетной классификации проводятся не только планирование расходов, но и бухгалтерский учёт и отчет об исполнении сметы.

3.3. Определение контингентов учащихся, спортивных групп, спортивных часов и ставок

Количество учащихся, групп и педагогических ставок является исходной базой для исчисления размера ассигнований по основным статьям сметы спортивной организации.

Данные о числе отделений по видам спорта, спортивных групп и педагогических ставок в смете организации проводится на 1 января и 1 сентября планируемого года.

Количество учащихся, групп и педагогических ставок на 1 января планируемого года определяется, исходя из фактического их наличия на последнюю отчётную дату с учётом изменения до конца текущего года.

Количество учащихся и групп на 1 сентября планируемого года определяется, исходя из их наличия на 1 января с учётом приёма и выпуска учащихся.

Число учащихся, которые поступят в будущем году в группы начальной подготовки, учебно-тренировочные группы первого года обучения, группы совершенствования спортивного и высшего спортивного мастерства, а также переведены из группы в группу, устанавливаются по данным специального учёта, проводимого в организации.

С большим вниманием следует анализировать движение контингента по годам и группам обучения, строго контролировать правомерность уменьшения контингента учащихся в группах в связи с переводом успешно обучающихся на следующий год.

Число учащихся спортивных групп на 1 сентября планируемого года определяется на основании решения тренерского совета. Учитывается выполнение учащимися каждой

из групп контрольно-переводных нормативов и наличие установленного спортивного разряда в соответствии, с Положением о спортивно организации.

Количество обязательных учебно-тренировочных часов в неделю для каждой возрастной группы, устанавливается Положением о детско-юношеской спортивной организации. Количество педагогических ставок определяется делением общего числа спортивных часов тренировочных занятий в неделю по каждой группе года обучения на установленную норму учебной нагрузки (94 часа) тренера-преподавателя по спорту.

3.4. Оценка эффективности работы спортивных организаций

Одной из важнейших задач, стоящих перед любой спортивной организацией – производителем физкультурно-оздоровительных услуг, информации и спортивных товаров, является задача успешного ведения бизнеса. Успешное ведение бизнеса возможно при выполнении набора определённых условий. Это квалифицированное управление спортивной организацией на основе постоянного сбора и анализа информации о целевых рынках и потребителях с последующей корректировкой деятельности спортивной организации в части кадровой, сбытовой, рекламной и иной политики.

В соответствии с задачами, стоящими перед ДЮСШ, её деятельность следует учитывать и оценивать по следующим группам:

- показатели, характеризующие укрепление здоровья учащихся спортивных организаций, улучшения их физического развития;

- показатели, характеризующие знания и умения, учащихся в области гигиены и первой медицинской помощи;

- показатели, характеризующие отношение к учебно-тренировочной деятельности;

- показатели успеваемости учащихся ДЮСШ (выполнение переводных и выпускных нормативов);

- показатели подготовки различных категорий общественных физкультурных кадров из числа учащихся ДЮСШ;

- показатели, характеризующие работу организации по выявлению детей, способных к спорту, по их начальной подготовке и передаче в ШВСМ или СДЮСШОР;

- показатели, характеризующие комплектование спортивной организации (оптимальное соотношение групп по возрасту, полу, годам обучения, сохранение контингента организации, согласно установленным нормативам, наличие в группах спортсменов определенной спортивной квалификации);

- показатели, характеризующие деятельность спортивной организации по оказанию методической помощи учебным заведениям в развитии массовой физической культуры и спорта.

Оценивая деятельность СДЮШОР по этим показателям, следует добавить группу показателей, характеризующих деятельность спортивной организацийы по подготовке

спортсменов высокой спортивной квалификации для пополнения сборных команд страны, команд мастеров по игровым видам спорта.

Оценивая деятельность ШВСМ, следует учитывать следующие показатели:

- уровень организации методического руководства деятельностью ДЮСШ и СДЮШОР;

- контроль за выполнением индивидуальных планов подготовки ведущих спортсменов;

- количество учащихся, выполнивших норматив мастера спорта Российской Федерации, мастера спорта международного класса;

- количество спортсменов ШВСМ, входящих в сборные команды Российской Федерации, г.г. Москвы и Санкт-Петербурга.

Улучшение качественных показателей работы спортивных организаций связано со значительными затратами, поэтому критериями эффективности деятельности спортивных организаций являются и показатели эффективности производимых затрат. Критериями эффективности деятельности спортивных организаций могут быть показатели взаимосвязи между показателями подготовки спортсменов различных разрядов и численностью учащихся. При анализе различных критериев эффективности деятельности спортивных организаций возможно выделение ведущих критериев, определяющих достижение основной цели.

Бюджет является основным документом, планово определяющим финансово-хозяйственную деятельность ДЮСШ, СДЮШОР, ШВСМ и содержащим информацию для проведения анализа эффективности её функционирования. Бюджет на специальные мероприятия являются не только основным документом для бухгалтерских отчётов и аудиторских проверок, но и материалом для анализа экономической и социальной эффективности затраченных ресурсов и поиска путей для её повышения.

Большинство современных спортивных организаций как в России, так и за её пределами получают финансовые ресурсы из самых разных источников – из бюджетов всех уровней, от реализации спортивных лотерей, от продажи билетов, от рекламы, спонсорства, меценатства, от предпринимательской деятельности, от сдачи собственности в аренду и от многих других видов деятельности. Внебюджетные фонды содействия развитию физической культуры и спорта ДЮСШ, СДЮШОР, ШВСМ создаются не только на общероссийском уровне, но и на уровне субъектов Российской Федерации.

Осуществляя бюджетное финансирование физической культуры и спорта, государство стремится к всестороннему развитию человека, утверждению здорового образа жизни, формированию условий для занятий любыми видами физкультуры и спорта, профилактике заболеваний и др.

Эффективной организацией является та спортивная структура, которая сочетает в себе все указанные выше составляющие для успешной предпринимательской и финансовой деятельности.

Таким образом, управление всеми финансовыми потоками спортивной организации должны быть возложены на компетентного специалиста, хорошо разбирающегося как

в спорте, так и в финансах. Специалиста такого профиля называют финансовым менеджером.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какие факторы влияют на величину финансовых затрат в спортивной организации?

2. Но каким статьям бюджетной классификации подразделяются расходы на работу спортивной организации?

3. Как рассчитать фонд заработной платы спортивной организации?

4. Как определяется количество педагогических ставок в спортивной организацией?

5. Какое место занимает финансирование физической культуры и спорта в структуре государственного бюджета?

6. Каковы основные внебюджетные источники финансирования физической культуры и спорта в России?

7. В чём состоит значение налоговых и иных льгот для финансирования физической культуры и спорта?

8. Из каких элементов состоят затраты на производство физкультурно-спортивных услуг?

9. Как осуществляется бюджетное финансирование ФКиС?

10. По каким направлениям осуществляется предпринимательская деятельность в физической культуре и спорте?

11. Какое предприятие называется товариществом?

12. Какое предприятие называется акционерным обществом?

13. Какие организации называются некоммерческими?

14. Дайте определение финансов и финансовой системы в сфере физической культуры и спорта?

15. Какое значение имеет льготное налогообложение для финансирования физической культуры и спорта?

ТЕМА 4.
МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

План:

1. Материально-техническая база спортивной организации;

2. Фонды спортивных сооружений, их структура и оборот;

3. Спортивное оборудование и снаряжение.

4.1. Материально-техническая база спортивной организации

Материально-техническая база физической культуры и спорта, являясь частью национального богатства общества, включает в себя спортивные сооружения, предприятия, изготовляющие спортивные товары, а так же инвентарь и другое спортивное имущество, находящееся в распоряжении хозяйственных, профсоюзных, физкультурных и других организаций или в собственности отдельных граждан.

Наиболее значительная часть материально-технической базы – спортивные сооружения. В зависимости от назначения и использования спортивные сооружения делятся на универсальные (для нескольких видов спорта) и специализированные (для одного вида спорта).

Спортивные сооружения предназначены для удовлетворения потребностей населения в занятиях физической культурой и спортом. Они должны учитывать потребности в спортивном обслуживании различных слоев населения (по возрасту, полу, социальным и профессиональным группам, спортивным интересам и т.п.).

Каждое спортсооружение должно создаваться с учётом перспектив развития населенного пункта. Так, например, перспективы роста большого города, должны учитывать перспективы расширения спортсооружений, их набора и распределения по территории. Вместе с этим при строительстве спортивных сооружений следует учитывать не только увеличение и изменение потребностей населения, но также наличие и эффективность использования уже имеющихся спортивных баз.

Развитие системы спортивных сооружений в населенных пунктах должно определяться генеральными планами их застройки в соответствии со строительными нормами и правилами Госстроя.

В соответствии с этими нормами генеральным планом застройки населенного пункта должны быть предусмотрены земельные участки для размещения спортсооружений, как на ближайшие годы, так и на перспективный период.

Реальность планов создания спортивных сооружений во многом зависит от правильного экономического обоснования всех расчетов, а также наличия средств для капитальных вложений.

Стоимость плоскостных сооружений микрорайонной ступени закладывается в смету жилищного строительства и практически не превышает затрат на простое озеленение этой же площади. Оно значительно ниже средней стоимости благоустройства жилого квартала. Стоимость плоскостных сооружений значительно возрастет при использовании современных, более качественных покрытий.

Стоимость городской спортивной сети достигает примерно 1,5% общей стоимости жилья. Балансовая стоимость стадионов возрастает не только по мере увеличения численности мест на трибунах, но, главным образом, вследствие насыщения стадионов крытыми и открытыми спортивными сооружениями, находящимися вне пределов основного спортивного ядра.

Составной частью материально-технической базы физической культуры и спорта является оборудование спортивных сооружений (снаряды, приспособления, инвентарь длительного пользования и т.п.).

Рост сети спортивных сооружений, и специализация, повышение технической оснащенности учебно-тренировочного процесса и соревнований с каждым годом предъявляют все новые требования к оборудованию спортсооружений современными снарядами, приборами, инвентарем.

Исследования показывают, что оборудование спортсооружений по стоимости составляет в среднем около 8% их общей стоимости, что соответствует подобной же норме в других отраслях. Зная общую стоимость спортивных сооружений (основных фондов) и объем капиталовложений в спортивное строительство (республике, области, городу), нетрудно рассчитать суммарную стоимость оборудования.

4.2. Фонды спортивных сооружений, их структура и оборот

Фондам спортивных сооружений называются все их материальные и денежные средства. Спортивные сооружения обладают основными и оборотными фондами непроизводственного назначения, особенность которых заключается в том, что они предназначены для производства не материальных благ, спортивных услуг. Вследствие этого специфична роль отдельных составных частей основных и оборотных фондов, которые отличаются друг от друга по своему назначению, способу и скорости оборота.

Основные фонды спортивных сооружений - это средства труда используемые для производства спортивных услуг. К ним относятся здания, сооружения, оборудование, производственный и хозяйственный инвентарь, средства транспорта, связи.

Отличительной чертой основных фондов является то, что, во-первых, они участвуют в обслуживании в течение длительного срока и многократно, не меняя своей натуральной формы: во-вторых, их стоимость переносится в затраты по производству услуг постепенно, частями.

Основные фонды учитываются в балансах спортсооружений в денежной форме по первоначальной, то есть по цене приобретения или стоимости постройки. При периодических переоценках основные фонды переоценках основные фонды переценяваются по так называемой восстановительной стоимости. Восстановительная

стоимость показывает, сколько бы стоило строительство подобного сооружения по действующим ценам. При этом учитывается процент износа.

Основные фонды, введенные в строй после переоценки, учитываются также по первоначальной стоимости. Первоначальная, или восстановительная, стоимость основных фондов за вычетом износа, характеризует их остаточную, или фактическую стоимость. Фактическую стоимость учитывают при сравнении отдельных сооружений при их реконструкции и ликвидации.

При вычислении затрат по производству спортивных услуг необходимо учитывать величину амортизации, то есть ве¬личину стоимости износа и капитального ремонта основных фондов. При этом исходят из балансовой стоимости основных фондов, то есть цены приобретения или постройки.

Основные фонды различных по назначению спортивных сооружений далеко не однородны, имеют неодинаковую структуру. На крупных (по количеству мест для зрителей) стадионах основные затраты при строительстве приходятся на трибунные сооружения.

На современных стадионах, а также на большинстве других спортивных сооружений основная часть балансовой стоимости падает на здания, в которых размещены спортивные залы бассейны, манеж, тиры и др. Значительную часть основных фондов составляет оборудование. Однако подавляющая часть фондов спортивных сооружений состоит из зданий и сооружений (почти 80%), тогда как надо долю других элементов основных фондов приходится лишь малая часть.

Такая структура характерна для большинства спортивных организаций страны. В отличие от производственных предприятий, где активными элементами основных производственных фондов служат машины и оборудование, а пассивными - здания и сооружения, в спортивных сооружениях основными средствами обслуживания являются именно здания и сооружения с соответствующим оборудованием.

Структура основных фондов спортсооружений меняется в связи с непрерывным оснащением их более сложным оборудованием.

Оборот основных фондов. Оборот основных фондов складывается из износа, амортизации, возмещения стоимости и воспроизводства. Если спортивное сооружение не имеет самостоятельного баланса, то оборот его основных фондов совмещен с оборотом всех основных фондов - предприятия, которому это сооружение принадлежит. В этом случае учёт амортизации спортсооружения и возмещения его стоимости отдельно от других основных фондов предприятия не ведется, что затрудняет определение размеров фактических затрат на физическую культуру и спорт. После полного износа спортивное сооружение либо восстанавливается, либо производится его капитальный ремонт, либо происходит замена его новым, за счет капитальных вложений владельца спортсооружения.

Если спортивное сооружение физически износилось или морально устарело, а средств на его восстановление не накоплено (точнее, не выделено среди других накоплений) или у предприятия имеются более необходимые, с его точки зрения, нужды, оно просто, выбывает из строя, его «списывают» с баланса. Если спортсооружение находится на хозяйственном расчёте с самостоятельным балансом (спортивно-зрелищные спортсооружения, а также спортсооружения, принадлежащие

спорткомитетам), то у него имеются накопления в виде амортизационных отчислений. Кроме этого, такое спортсооружение имеет возможность получить кредит для капитального ремонта, реконструкции, и даже для расширения.

Амортизационные отчисления осуществляются ежегодно по элементам основных фондов с учетом долговечности по твёрдо установленным нормам. На машины и оборудование процент амортизации высокий, по сравнению со зданиями и сооружениями, которые «живут» длительное время.

Среди основных фондов спортивных комплексов преобладают здания и сооружения, поэтому общий процент амортизационных сравнительно невелик. По мере насыщения спортсооружений оборудованием и приборами общий процент амортизационных отчислений повышается.

Общая норма амортизационных отчислений складывается из отчислений на полное восстановление основных фондов (реновацию) и на капитальный ремонт. Некоторые виды спортивного оборудования, гостиничного инвентаря имеют нормы для полного восстановления, так какие подлежат капитальному ремонту, например, велосипеды, ковры, мебель.

В нормах амортизации учитывается не только физический, но и моральный износ, который сокращает срок возможного использования основных фондов. Моральный износ особенно велик у оборудования, приборов, тренажёров, средств связи и информации.

Нормы амортизационных отчислений зависят от времени, на которое рассчитана эксплуатация спортсооружений или инвентаря.

Фундаментальные здания спортивных сооружений должны служить несколько десятков лет и при этом могут многократно подвергаться капитальному (и текущему) ремонту. В это время за счет амортизационных отчислений должна накопиться достаточная для полного восстановления или строительства нового сооружения.

Меньший срок могут выдержать здания из пленочных материалов, и потому норма их амортизации резко повышена. На основе опыта установлены различные нормы амортизации для разных покрытий спортивных сооружений, полей и площадок (от 4,9 до 18,9%). Всего 3-4 года служат гребные суда и спортивные велосипеды. Нормы амортизации здесь самые высокие.

Объектами для амортизационных отчислений являются основные фонды состоящих на хозяйственном расчете предприятий и организаций. Средства, идущие на амортизацию, не начисляются по основным фондам и по всем фондам бюджетных организаций, такие, как спортивные сооружения учебных заведений, медицинских учреждений, воинских частей, если только они не находятся на хозяйственном расчете.

К основным фондам не относятся и не являются объектами для начисления амортизации предметы, служащие менее одного года, независимо от их стоимости и малостоящие предметы. Эти предметы причисляются к оборотным фондам. Исключение составляют постельное белье и постельные принадлежности гостиниц. Они относятся к основным фондам и на них начисляют амортизацию.

Амортизационные отчисления производятся ежемесячно. Сумма начислений

амортизации относится к себестоимости выполненных работ или оказанных услуг. Следовательно, амортизация является одним из элементов цены услуг (арендной платы, цены абонемента, входного билета и т.д.). Амортизационные отчисления на полное и частичное восстановление (капитальный ремонт) основных фондов производится в течение фактического срока службы этих фондов.

Износ основных фондов определяется и отражается в учёте исходя только из норм амортизации на полное восстановление фондов. Это значит, что здание, на которое начисляют амортизацию для полного восстановления равную 1 % окупится только через 100 лет, а медико-биологическое оборудование, у которого амортизация составляет 20% в год, должно служить не менее 5 лет.

Амортизационные отчисления, предназначенные для полного восстановления основных фондов спортсооружений (в отличие от других отраслей народного хозяйства), остаются в распоряжении спортивных организаций, так же как и отчисления, предназначенные для капитального ремонта. За счёт амортизационных отчислений, предназначенных для капитального ремонта, производятся затраты на ремонт и замену спортивных сооружений, включая стоимость демонтажа и монтажа рекомендуемого, оборудования и расходы по транспортировке объектов капитального ремонта; затраты на проектно-сметные и изыскательные работы; затраты на замену изношенных или морально устаревших элементов оборудования, капитальный ремонт которых экономически нецелесообразен.

Совокупность затрат, направленных на создание новых, реконструкцию и расширение действующих основных фондов, называется капитальными вложениями. Они складываются из затрат на все виды строительно-монтажных работ; приобретение оборудования, инвентаря, транспортировку материалов и оборудования и т.д.

Капитальные вложения осуществляются в плановом порядке и в соответствии с утвержденными сметами. Основные капитальные вложения на строительство спортивных сооружений осуществляются за счет средств хозяйственных организаций, профсоюзов, спортивных комитетов и других учреждений, на баланс которых, затем переходят спортсооружения.

Сооружения, находящиеся на хозяйственном расчете и имеющие самостоятельный баланс, могут осуществлять капитальные вложения за счет амортизационных отчислений и части.

Оборотные фонды представляют собой имеющиеся на спортсооружениях основные и вспомогательные материалы (топливо, малоценный инвентарь и оборудование, не вошедшее в основные фонды - малоценное и быстро изнашивающиеся).

Особенность оборотных фондов заключается в том, что их стоимость переносится в затраты по производству услуг целиком и сразу или же в течение сравнительна короткого срока.

Оборотные средства и их использование. К оборотным средствам спортсооружений относят основные и вспомогательные материалы, топливо, запасные части, тару, малоценные и быстро изнашивающиеся предметы, готовую продукцию мастерских, товары, отгруженные покупателям, денежные средства. Оборотные средства могут пополняться из собственных средств (часть амортизационных отчислений, прибыли) и за счет краткосрочного кредита госбанка. Кредиты госбанка могут предоставляться

только на определенные мероприятия и на короткий срок.

Спортивное сооружение заинтересовано в боле рациональном использовании оборотных средств, чтобы собственными средствами обеспечить все текущие расходы. С этой целью оно стремится экономно расходовать материальные средства, электроэнергию и тепло, иметь запасы материалов, топлива, запасных частей.

Материальные оборотные средства на спортсооружениях не велики, так как продукции они не производят. Исключением являются различные ремонтные подразделения и другие участки производственного назначения, которые при правильной постановке дела могут давать важную для спорта продукцию и соответствующую прибыль.

4.3. Спортивное оборудование и снаряжение

Спортивное снаряжение и оборудование (спортивные товары) - это специальные изделия, которые предназначены для занятий физической культурой и спортом и изготовлены в соответствии с ГОСТами, техническими условиями, правила и нормами.

Основные группы спортивных товаров - одежда, обувь, спортивные снаряды, инвентарь и аппаратура для оборудования спортивных сооружений и обслуживания соревнований. Спортивные товары группируются по видам спорта (лёгкая атлетика, футбол и др.) и основным конструктивным материалам (изделия металла, дерева, резины, кожи). Кроме стандартного оборудования и снаряжения, с целью совершенствования а процесса применяются не-стандартные изделия. Эти изделия изготавливаются тренерами и спортсменами, или по их заказам, с учетом особенностей тренировочного процесса.

Экономические условия производства и реализации товара на предприятиях, выпускающих спортивные изделия, существенно не отличаются от экономических условий других отраслей производства. Исключение составляют так называемые экспериментальные предприятия спорткомитетов, общества «Динамо» и других ведомств, на которые наряду с массовым выпуском продукции возложены обязанности по разработке новых изделий и производству товаров по специальным заказам.

При производстве большей части спортивных изделий эти предприятия освобождаются от взносов налога с оборота в госбюджет. Они вносят в бюджет только подоходный налог, значительно меньший, чем налог с оборота. Разница составляет прибыль предприятий, которая передается в распоряжении их владельцев: Федеральное агентство по физической культуре и спорту, обществу «Динамо», «Спартак», «Зенит» и др.

Физкультурные организации приобретают спортивные товары, как правило, по безналичному расчету через магазины мелкооптовой торговли по лимитам (разрешениям), установленным соответствующими управлениями и министерствами торговли.

Предприятия спортивной индустрии и торговая сеть обеспечивают спрос на большинство спортивных товаров. Ряд спорттоваров, не производящихся в России, а также некоторые товары повышенного качества или специального назначения,

приобретаются за рубежом через внешнеторговые организации. Население приобретает спортивные товары в магазинах за наличный расчет. Часть спортивного имущества и форму спортсмены получают для: временного пользования на сборах и соревнованиях бесплатно в спортивных клубах. Это имущество после установленного срока носки подлежит возврату туда, где оно получено.

Инвентарь, оборудование и снаряжение, которыми обеспечиваются спортивные сооружения, коллективы физкультуры, спортивные клубы и учебные заведения по специальным перечням, составляют табельное имущество. Табельное имущество включает в себя основные виды спортивного оборудования и снаряжения, необходимо для качественного проведения спортивных тренировок и соревнований по соответствующим идам спорта.

Различают два вида табельного имущества: оборудование и инвентарь, которыми должны быть оснащены спортивные сооружения, а также спортивная одежда, специальная обувь и инвентарь, которые могут выдаваться спортсменам и тренерам на время соревнований, показательных выступлений и учебно-тренировочных сборов. Наличие табельного имущества на спортивных сооружениях является необходимым условием их полноценного использования и эксплуатации.

В связи с постоянным выпуском новых спортивных товаров перечень табельного имущества спортсооружений периодически меняется. Многие виды спортивного инвентаря предоставляются бесплатно для кратковременного пользования учащимся за счёт средств хозяйственных организаций, профсоюзов и учебных заведений на время спортивных массовых соревнований, загородных прогулок и учебных занятий, на базах отдыха. Кроме того, широко используется форма платного проката.

Спортивное имущество выдаётся напрокат спортивными организациями, базами отдыха, предприятиями бытового обслуживания. Это удобная форма для использования имущества сезонного назначения, на выезде, при организации массовых видов спортивного отдыха.

Напрокат предоставляются лыжи, лодки, коньки, мячи, специальная обувь. В хозрасчетных организациях при определении цен проката учитывают произведенные затраты предусматривается большая прибыль. Основная часть затрат складывается из стоимости износа имущества, амортизации зданий и заработной платы обслуживающего персонала.

Важное значение для развития физической культуры и массового спорта имеет спортивное имущество, находящееся в личной собственности граждан. Его также относят к материальной базе физической культуры и спорта.

Социологические исследования показали, что почти нет семей, которые не имели бы в личном использовании спортивной одежды, обуви. При этом отмечается рост владельцев мотоциклов, велосипедов и мопедов.

Таким образом, материально-техническая база физкультурного движения включает в себя имущество, находящееся как в общественной, так и в личной собственности граждан.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Что относится к основным фондам спортивных сооружений?

2. Дайте определение понятиям восстановительной, остаточной и балансовой стоимости основных фондов.

3. Как производятся амортизационные отчисления на восстановление основных фондов?

4. Что относится к оборотным средствам спортсооружений?

5. Определение и функциональная роль материально-технической базы физической культуры и спорта.

6. В чём заключаются специфические особенности материальных основных и оборотных фондов физкультурно-спортивного сооружения?

7. Что представляет собой табельное имущество бюджетной физкультурно-спортивной организации?

8. Каковы экономическая сущность и содержание амортизационных отчислений физкультурно-спортивных сооружений?

9. Как определяется единовременная пропускная способность физкультурно-спортивного сооружения?

10. Какие основные экономические параметры отражаются в паспорте физкультурно-спортивного сооружения?

11. Какие тенденции характерны для развития сети физкультурно-спортивных сооружений?

12. Какие принципы положены в основу расчёта норм и нормативов развития сети физкультурно-спортивных сооружений?

13. Какие основные показатели эффективной эксплуатации физкультурно-спортивного сооружения?

ТЕМА 5.
УЧЁТ, КОНТРОЛЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЗКУЛЬТУРНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

План:

1. Организация отчётности, виды и формы учетной документации;

2. Виды контроля и принципы его осуществления;

3. Формы, методы проверки и контроля.

5.1. Организация отчётности, виды и формы учетной документации

Физкультурно-спортивная организация - одна из организационно-правовых форм физкультурно-спортивного объединения, созданная на основе членства в целях совместной деятельности по проведению физкультурно-оздоровительной и спортивной работы и достижения своих уставных целей.

Организация отчётности в физкультурно-спортивных организациях неразрывно связано с получением, переработкой и передачей информации.

Учёт - это основной вид документального контроля, необходимый элемент организации управления физкультурным движением. Данные текущего учета, которые периодически подытоживаются и сводятся в цифровые таблицы, называются отчётностью. Отчётность не может быть точной и полной без хорошо поставленного учета. Сущность учёта, состоит в наблюдении за развитием путем регистрации данных основных параметров физической культуры и спорта, их обработке и хранении полученной информации.

В сфере физической культуры и спорта сложилась единая система учёта, включающая в себя оперативный бухгалтерский, статистический учёты и отчетность. Система учета является составной частью единой государственной системы статистики и осуществляется на основе унифицированной системы документации. Объектами учёта являются коллективы физической культуры, физкультурно-спортивные учреждения, комитеты по физической культуре и спорту и советы ДСО, спортивные школы, физкультурно-спортивные сооружения и базы.

Оперативный учет. Основными объектами оперативного учёта являются коллективы физической культуры. Каждый коллектив физической культуры ведёт следующие учетные документы:

а) личные карточки членов коллективов физкультуры;

б) документы о присвоении звания спортсменов-разрядников, общественных инструкторов-тренеров и судей;

в) журнал учета работы спортивной секции или физкультурно-оздоровительной

группы;

г) журнал учета работы коллектива физической культуры;

д) карточки персонального учета штатных физкультурных работников;

е) учётные карточки или паспорта физкультурно-спортивных сооружений.

На основе данных оперативного учета составляется статистический отчёт коллектива физической культуры – основной документ статистического учета. Объектами оперативного учёта являются также различные мероприятия физкультурно-спортивных организаций: занятия, тренировки, спортивные соревнования и их результаты.

Данные оперативного учета обобщаются и сводятся в отчеты или итоговые таблицы. Постоянное обобщение данных оперативного учёта составляет основу статистического учета.

Бухгалтерский учет. В сфере физической культуры и спорта в связи со спецификой финансирования нет сквозной (для всех организаций) системы бухгалтерского учёта. Бухгалтерская отчетность представляется физкультурными организациями в соответствующие территориальные, ведомственные и профсоюзные организации, осуществляющие их финансирование.

Учёт денежных средств, выделяемых коллективам физической культуры местными комитетами профсоюзов, входит составной частью в бухгалтерскую отчетность соответствующих местных профсоюзных комитетов.

Бухгалтерский учёт и наличие самостоятельного баланса (отчёт доходов и расходов) - существенная черта организации экономической работы на спортсооружениях, находящихся на самостоятельном балансе. Представление бухгалтерских отчётов происходит в общие сроки (как правило за квартал и календарный год). Отчётность, составленная на основе оперативного и бухгалтерского учёта, служит основой для статистической отчётности.

Статистический учёт занимает центральное место в информационном обеспечении планирования и управления физической культурой и спортом. Его завершающей стадией является государственная отраслевая система статистической отчётности физкультурных организаций. Она включает несколько годовых форм отчетных документов.

Статистический отчёт по физической культуре и спорту для коллективов физической культуры различных типов (кроме общеобразовательных школ) делается по форме NI-ФК и включает пять показателей.

1. Общие показатели (численность коллектива, число занимающихся, число присвоенных спортивных разрядов).

2. Показатели наличия физкультурных кадров (общая численность штатных сотрудников, их профессиональный состав, уровень образования).

3. Показатели развития сети спортсооружений (количество спортсооружений и их эксплуатационные характеристики).

4. Основные показатели работы спортивных секций и школ (численность занимающихся по видам спорта, число спортсменов-разрядников; наличие штатных и платных тренеров и число судей).

5. Показатели оздоровительной работы (число занимающихся в физкультурно-оздоровительных группах).

5.2. Виды контроля и принципы его осуществления

Различные виды контроля широко используются в сферах общественной жизни, в том числе и в области физической культуры и спорта. Среди них можно выделить государственный и общественный контроль.

Государственный контроль организуется депутатами Госдумы и другими государственными органами (прокуратурами, комиссиями, финансовыми органами). Органы власти, государственные органы управления контролируют деятельность министерств, ведомств и подчиненные им организации: предприятия, учебные заведения, учреждения и др. по выполнению законов и положений, правительственных решений по развитию физической культуры и спорта.

Полномочиями для осуществления государственного контроля наделены прежде всего, депутаты Госдумы. Свою практическую деятельность они осуществляют через комитеты по физической культуре и спорту субъектов федерации и постоянные депутатские комиссии, которые в пределах своей территории могут проверить работу по физической культуре и спорту в любой организации, независимо от ведомственной принадлежности.

Общественный контроль проводится в системе самодеятельного физкультурного движения. Главная роль в его осуществлении принадлежит отраслевым комитетам профсоюзов, их отделам по физической культуре и спорту и ревизионным комиссиям. Кроме этого, контролирующими функциями наделены советы ДСО разного уровня и их ревизионные комиссии. Непосредственно в подотчетных организациях проверку проводят отделы организационной и учебно-спортивной работы, председатели, их заместители, инструкторы и ревизионные комиссии советов ДСО.

Контроль и проверки могут осуществляться по плану и вне плана. К их проведению кроме указанных органов и лиц могут привлекаться: физкультурный актив, представители профсоюзных и других организаций.

В первичных физкультурных организациях контроль и проверки осуществляют: члены совета КФК, президиума спортивного клуба, постоянные комиссии по основным разделам работы физкультурной организации, временные специальные и ревизионные комиссии, избранные на собраниях, конференциях.

Ревизионные комиссии КФК, советов ДСО проводят не менее двух раз в год проверку финансово-хозяйственной деятельности подотчетных физкультурных организаций. Они проверяют правильность оформления финансовой документации, целесообразность расходования денежных средств, приобретения, хранения и использования инвентаря, оборудования, снаряжения, правильность эксплуатации спортивных сооружений, учёта материальных средств, соблюдение финансовой

хозяйственной и штатной дисциплины, финансовых расходов на проведение учебно-тренировочных сборов, соревнований и т.д. Результаты проверки ревизионные комиссии докладывают на заседаниях президиумов соответствующих советов ДСО.

Осуществляя контроль или проверку исполнения, любой контролирующий орган должен руководствоваться следующими принципами:

Принцип государственности. Предусматривает выделение знаний у работников физкультурной организации о директивных документах по физической культуре и спорту, их отражения в документах планирования и практического выполнения.

Принцип массовости. Предполагает осуществление контроля, проверки не только работникам служебного аппарата управления, но и широкого привлечения общественности: различных специалистов по физической культуре и спорту, общественных физкультурных кадров, представителей профсоюзных и других организаций.

Принцип действенности. Включает: а) оперативность в проведении контроля и проверки; б) оказание действенной, конкретной помощи проверенной организации в устранении вскрытых недостатков; в) принятие таких мер, которые бы позволили в сравнительно короткое время ликвидировать отмеченные недостатки.

Принцип систематичности. Характеризуется следующими подходами: а) постоянно действующая, планово организованная система контроля и проверки; б) охват системой контроля и проверки всех физкультурных организациях; в) проведение контроля и проверки, по возможности всех основных разделов работы, комплексно, всесторонне.

Принцип эффективности. Направлен на определение конкретных и эффективных мер по дальнейшему развитию физической культуры и спорта в физкультурной организации, а также выявление правильного использования имеющихся резервов в практической деятельности. Предполагает, что после проверки работа физкультурной организации должна строиться не только в плане устранения отмеченных недостатков, но и значительного улучшения работы в целом.

Принцип объективности. Отражает проявление при проверки высокой принципиальности, объективности в оценке работы физкультурной организации, не умоляя и не возвеличивая достигнутые результаты. Построение заключения и выводов проверки только на проверенных фактах и достоверной информации.

Принцип гласности. Предусматривает доведение результатов проверки не только до руководителя, работников аппарата управления, но и до каждого исполнителя, до сведения широкого общественного физкультурного актива. Способствует успешной работе физкультурной организации в целом, воспитанию работников широкому распространению передового опыта.

Государственная политика в области физической культуры и спорта осуществляется соответствии с принципами:

- непрерывности и преемственности физического воспитания различных возрастных групп граждан на всех этапах их жизнедеятельности;

- учета интересов всех граждан при разработке и реализации федеральных программ

развития физической культуры и спорта, признания ответственности граждан за свое здоровье и физическое состояние;

- признания самостоятельности всех физкультурно-спортивных объединений, отвечающих требованиям настоящего Федерального закона, равенства их прав на государственную поддержку;

- создания благоприятных условий финансирования физкультурно-спортивных и спортивно-технических организаций, олимпийского движения России, образовательных учреждений и научных организаций в области физической культуры и спорта, а также предприятий спортивной промышленности.

5.3. Формы, методы проверки и контроля

В практике осуществления контроля руководящие органы физкультурных организаций используют различные формы и методы проверки. Среди них можно выделить следующие формы:

Комплексная (фронтальная) проверка. Проводится, как правило, по плану и имеет своей целью проверить в полном объёме все разделы работы физкультурной организации (районной, городской, областной).

Выборочная проверка. Осуществляется также по плану и преследует цель проверить работу только отдельных физкультурных организаций.

Тематическая проверка. Может выполняться по плану и вне плана. Её суть заключается в том, чтобы проверить одну или несколько физкультурных организаций по одному разделу работы, то есть по одной теме. Обычно такая форма проверки используется в том случае, когда нужна оперативная информация какому-либо вопросу или для изучения и обобщения передового опыта работы.

Сравнительная проверка. Может проводиться по плану и вне плана. Используется в таких случаях, когда необходимо сравнить работу отдельных физкультурных организаций или группу организаций по какому-либо разделу работы.

Разовая проверка. Проводится в тех физкультурных организациях и по тем вопросам, по которым поступили сигналы в печать, в руководящие органы и другие организации.

Повторная проверка. Осуществляется повторно, после первой проверки с целью установления как устраняются недостатки, как выполняется ранее принятое решение или постановление.

Взаимопроверка. Проводится в тех случаях, когда необходимо уточнить достоверность информации по каким-либо вопросам в короткое время. Её осуществляют те же организации, которые дают эту информацию. Они проверяют друг друга. Взаимопроверка позволяет не только уточнить представленные данные, но и обменяться опытом, получить ценные предложения по улучшению работы.

Массовые формы проверки. Могут, организовываться и проводиться, руководящими органами, когда для подготовки и выработки управленческого решения требуется оперативная информация по целому территориальному региону (району, городу,

области, республики). Проводится с привлечением большого числа проверяющих, кроме того, проводятся проверки с массовым привлечением проверяющих в короткие сроки, что позволяет оперативно получить необходимую информацию для решения конкретной задачи.

Важной формой контроля и проверки являются критика и самокритика. Данная форма проявляется в виде критических, деловых выступлений рядовых физкультурников и спортсменов, членов физкультурных организаций на различных активах (собраниях, конференциях, совещаний), критических статей в местной и центральной печати, принципиальных критических докладов руководителей физкультурных организаций.

Методы проверки и контроля. Знание методов проверки и контроля позволяет ответить на вопрос: как их следует организовать и проводить? Различают следующие методы:

Индивидуальный метод. Проведение проверки или контроля поручается одному лицу для установления соответствия действительности поступившего сигнала, для контроля выполнения ранее принятого постановления или для подготовки вопроса на заседание коллективного органа руководства.

Бригадный метод. В проверке участвуют несколько человек. Получил более широкое распространение, по сравнению с индивидуальным.

Выезд проверяющего или бригады на место проверки. Для изучения фактического состояния дел в физкультурной организации. Применяется, как правило, для оказания помощи этой организации.

Вызов руководителей подчиненных организаций в руководящие органы для доклада, отчета или сообщения на совещании, заседании используется в качестве предварительной проверки.

Письменный или устный запрос руководящего физкультурного органа. Практикуется для получения срочной информации по тем или иным вопросам. В таком случае делается запрос в соответствующую организацию. Если в полученной информации возникает сомнение, то проводится выборочная проверка.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Назовите, основные виды учета в физкультурных организациях.

2. Назовите основные формы статистических отчетных документов.

3. Какие методы экономического анализа вы знаете?

4. Какие принципы лежат в основе осуществления контроля?

5. Какие формы контроля используют руководящие органы физкультурных организаций?

6. При помощи каких инструментов осуществляется государственное регулирование?

7. Как осуществляется государственное регулирование экономических отношений в сфере физической культуры и спорта?

8. С какой целью разрабатывается законодательство о физической культуре и спорте?

9. С какой целью вводится сертификация спортивных товаров и услуг?

10. Какие сферы экономической деятельности охватывает саморегулирование спортивных организаций?

ТЕМА 6.
ТРУД РАБОТНИКОВ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

План:

1. Работники физкультурно-спортивных организаций и особенности их труда;

2. Нормирования труда физкультурных работников;

3. Стимулирование и оплата труда физкультурных работников.

6.1. Работники физкультурно-спортивных организаций и особенности их труда

К работникам физкультурно-спортивных организаций относятся лица, занимающиеся физкультурно-оздоровительной и спортивно-педагогической работой и имеющие установленную законодательством спортивную и профессиональную квалификацию. В зависимости от образования, стажа работы, уровня профессиональной подготовки им устанавливаются квалификационные категории, порядок присвоения которых регулируется нормативными актами Правительства Российской Федерации.

Деятельность работников физкультурно-спортивных организаций многогранна. Они проводят следующую работу:

- организуют конкретную физкультурно-оздоровительную и спортивно-педагогическую работу, выступают инициаторами внедрения производственной гимнастики в режим труда;

- обеспечивают подготовку спортсменов высокого класса;

- формируют у граждан, занимающихся физической культурой, спортсменов такие качества, как нравственная гражданская позиция, патриотизм, умение трудиться, соблюдать дисциплину и правила спортивных соревнований.

Работники физкультурно-спортивных организаций должны постоянно повышать свою профессиональную квалификацию, на высоком уровне вести воспитательную работу со спортсменами, выступать активными пропагандистами физической культуры и спорта, здорового образа жизни.

За многолетнюю и плодотворную деятельность и выдающиеся достижения в области физической культуры и спорта работники физкультурно-спортивных организаций могут быть награждены знаками, им могут быть присвоены почетные звания, в том числе звания "Заслуженный работник физической культуры Российской Федерации". Они могут быть представлены к государственным наградам и иным формам поощрения.

Профессиональную педагогическую деятельность в области физической культуры и спорта имеет право вести лица, имеющие документы установленного образца о

профессиональном образовании по специальности «физическая культуры и спорт», выданные образовательными учреждениями, или разрешения, выданные в установленном порядке соответственно федеральным органом исполнительной власти в области физической культуры и спорта, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации в области физической культуры и спорта.

В области лечебной физической культуры к профессиональной деятельности допускаются лица, имеющие документы установленного образца образовании по специальности «физическая культура и спорт» или о медицинском образовании.

Труд в сфере физической культуре и спорта есть планомерная совместная деятельность работников, физкультурников и спортсменов, совершаемая с помощью специальных средств и направленная на проведение занятий физическими упражнениями, спортом и оказание спортивных услуг. Он охватывает все формы физической культуры и спорта, обязательные занятия (уроки физической культуры в широкой сети учебных заведений), занятия организованные на добровольных началах в секциях, ДЮСШ, группах здоровья и др.); самостоятельные занятия физической культурой, спортом и туризмом под наблюдением специалистов (бег трусцой, рыбная ловля, охота, турпоходы и др.).

Труд работников физкультурно-спортивных организаций имеет следующие особенности:

- имеет, преимущественно педагогический характер и направлен на обучение и воспитание физкультурников и спортсменов;

- требует высокого уровня творческой деятельности, связанной с необходимостью принятия самостоятельных решений, направленных на улучшение тренировочного процесса и проведения спортивно-массовых мероприятий. Такая деятельность труднее поддаётся регламентированию и нормированию;

- производство спортивных услуг совпадает с их потреблением. Так, работа тренера и её результат, проявляются во время занятий со спортсменами;

- результаты труда работников приобретают различные формы. Очевидно, что результат труда тренеров нематериален, в то время как результаты труда, работников, занятых изготовлением и ремонтом инвентаря, воплощается в спортивном товаре, то есть приобретает материально-вещественную форму.

Выявление особенностей деятельности физкультурных работников необходимо, прежде всего, для определения эффективности их труда. Увеличение результатов физкультурно-спортивной деятельности: при уменьшении затрат труда и рабочего времени - путь к повышению ее эффективности.

Эффективность труда работников определяется отношением числа занимающихся физкультурников и спортсменов к числу специалистов по физической культуре и спорту. Коррективы вносятся с учетом уровня спортивного мастерства, трудоемкости оказания спортивной услуги, подготовки физкультурника и спортсмена.

Под трудоемкостью понимается количество рабочего времени, которое затрачивается для подготовки физкультурников и спортсменов или для оказания спортивной услуги. Она зависит от продолжительности времени занятий, сроков подготовки спортсменов,

количества занимающихся в группах, уровня спортивного мастерства, установленных нормативных норм и требований к подготовке спортсменов.

Трудоемкость подготовки спортсменов уменьшится, если увеличить в Трудоемкость подготовки спортсменов уменьшится, если увеличить в определенных пределах число занимающихся в группах или сократить сроки подготовки спортсменов высокого класса. Однако, сокращение сроков подготовки не всегда дает положительный результат, поэтому всегда следует помнить о качестве учебно-тренировочного процесса. Для того чтобы указанные меры не сказались отрицательно на качестве подготовки спортсменов и одновременно содействовали повышению эффективности труда, необходимо поднимать уровень общего и специального образования физкультурных работников, улучшать техническую оснащенность, совершенствовать организацию и нормирование их труда.

Физкультурные работники по роду своей деятельности делятся на две группы:

Первая группа работников принимает непосредственное участие в подготовке физкультурников и спортсменов. Это руководящие работники и инструкторы спорткомитетов, тренеры преподаватели по спорту, преподаватели учебных заведений, научные сотрудники, массажисты, аккомпаниаторы.

Вторая группа работников принимает участие в обеспечении условий для подготовки физкультурников и спортсменов. К ним относятся инженерно-технические работники, специалисты, рабочие, служащие, младший обслуживающий персонал спортивных клубов, школ, сооружений, учебно-тренировочных баз, альпинистских лагерей, туристских баз, комплексов, гостиниц, охотничьих, рыболовецких хозяйств.

По своему целевому назначению спортивные услуги делятся на чистые и материальные.

К «чистым» услугам относятся те виды деятельности, которые оказывают непосредственное воздействие на физическое развитие людей, повышение мастерства спортсменов: тренировки, соревнования, учебно-тренировочные сборы, научно-методическое обеспечение, подготовка преподавателей физического воспитания, тренеров-преподавателей по видам спорта, инструкторов-организаторов по физической культуре и другие.

К материальным услугам относятся виды деятельности, связанные, с подготовкой или изготовлением спортивного оборудования, одежды, инвентаря, медицинским обслуживанием.

Эта общая классификация конкретизируется применительно к тем или иным структурным подразделениям физической культуры и спорта как отрасли хозяйства. Например, в деятельности спортивных сооружений могут быть выделены следующие виды слуг:

- организация физкультурно-спортивной работы для трудящихся предприятий, учреждений, учащихся учебных заведений, в чьём ведении находится данное спортивное сооружение;

- предоставление спортивных сооружений в аренду другим организациям, для проведения физкультурно-спортивной работы;

- организация проката спортивного инвентаря и имущества;

- пропаганда физической культуры и спорта;

- ремонт спортивного инвентаря и имущества;

- проведение массовых спортивно-зрелищных мероприятий и мероприятий, непосредственно не связанных с физической культурой и спортом (театральное представление, концерты, массовые гуляния, собрания, митинги, выставки и т.п.);

- прочие услуги (гостиницы, буфеты, столовые).

Наиболее распространены среди спортивных сооружений такие услуги, как проведение учебно-тренировочных занятий, спортивных соревнований и праздников, физкультурно-массовая работа с населением, предоставление сооружений в аренду физкультурным организациям. Все они относятся к основной деятельности спортсооружений, к спортивным услугам в чистом виде. Именно ради осуществления этих услуг и создаются спортивные сооружения.

Увеличение производства «чистых» услуг, связанных с подготовкой физкультурников и спортсменов, требует расширения подготовки работников- специалистов по физической культуре и спорту. С развитием физической культуры и спорта, увеличением численности спортсменов, появлением новых видов спорта, повышением его технической оснащённости происходит дальнейшее разделение труда физкультурных работников.

Ранее, когда объём тренировочной работы, был небольшим и спортивные достижения невысокими, один и тот же тренер вёл подготовку спортсменов по разным видам спорта. Теперь, когда значительно выросли квалифицированные требования к подготовке спортсменов, тренеры специализируются по отдельным видам спорта. Они уже не могут охватить весь объём работ, связанных с подготовкой спортсменов высокого класса.

Ограничение деятельности тренеров-преподавателей по спорту узким кругом работ, специализация их по видам спорта содействует повышению эффективности и качества подготовки спортсменов.

6.2. Нормирования труда работников спортивных организаций

Основой организации труда физкультурных работников является его нормирование. С помощью нормирования определяются общая численность физкультурных работников, количественные соотношения между различными категориями работающих, реализуются возможности роста эффективности их труда.

Продолжительность рабочего времени составляет исходную базу для нормирования труда физкультурных работников. Нормирование труда означает определение рабочего времени, которые необходимо для выполнения работы, или количество продукции, которую необходимо произвести в единицу рабочего времени. Непосредственной целью нормирования труда является обеспечение в рамках установленной интенсивности труда, то есть такой трудовой нагрузки, при которой достигается высокая эффективность в работе без ущерба для здоровья.

Нормы труда, устанавливаемые физкультурным работникам, зависят от особенностей их деятельности и методов измерения объёма выполняемых ими работ. Особенность нормирования труда ряда категорий физкультурных работников (например, тренеров, инструкторов, организаторов) состоит в том, что результаты труда работников не осуществляются в продукте, а выступают в форме нематериального блага.

Для таких видов деятельности нормирования труда производится путём разработки и внедрения нормативов, выраженных непосредственно в единицах рабочего времени: в общих сроках подготовки спортсменов в различных квалификаций по отдельным видам спорта, в нормах учебной нагрузки на календарную неделю, месяц и т.д., или же в наполняемости учебно-тренировочных групп.

Так, исходя из установленной в настоящее время продолжительности рабочей недели в 41 час, выполнение функциональных обязанностей тренеров, преподавателей по спорту нормируется следующим образом.

Для непосредственных занятий с группой предусматривается 24 часа. При этом по мере повышения спортивной квалификации занимающихся частота занятий и их продолжительность в неделю возрастают. Остальное недельное рабочее время отводится на комплектование групп, методическую работу с тренерами-общественниками.

При нормировании труда следует учитывать и то, что численность групп неодинакова. Она определяется степенью сложности и интенсивностью проведения занятий физическими упражнениями. По мере возрастания спортивной квалификации занимающихся наполняемость групп уменьшается. В зависиморги от числа занимающихся, численности групп, частоты и продолжительности занятий определяют количество тренеров-преподавателей.

Существенное значение для формирования трудовой нагрузки имеет определение численности физкультурных работников в производственных коллективах. Причем в качестве критерия, для определения такой численности берется количество работающих в производственном коллективе. Так, например, нормативы численности инструкторов-методистов установлены в следующих размерах:

- на предприятиях и в учреждениях с числом работающих от 1000 до 3000 человек - 1 методист;

- от 3000 до 5000 работающих - 2 методиста;

- от 5000 до 10000 работающих - 3 методиста;

- в последующем на каждые 10000 работающих - 3 методиста;

- в последующих - один методист.

В отдельных случаях, в зависимости от производственных условий, устанавливаются штаты инструкторов-методистов для небольших предприятий. Для определения фактических затрат времени тренера на подготовку физкультурника и спортсмена производят учет времени. В практике существует ряд способов учета времени, которое тренеры затрачивают на подготовку спортсменов. Наибольшее распространение получили методы фотографий (наблюдений), анкетирования и особенно самофотографий. Последний метод заключается в том, что тренеры заносят в дневник

по специальной форме полученные сведения о затратах времени на различные вилы работ, необходимых для подготовки спортсменов, а также результаты труда по подготовке спортсменов, данные по участию в соревнованиях и т.д. При разработке нормативов времени на занятия физической культурой и спортом следует учитывать:

- объем двигательной активности в различные периоды жизни для разных социально-демографических групп населения;

- достижение высоких результатов в спортивной работе;

- продолжительность времени необходимого для осуществления других видов деятельности, обеспечивающих всестороннее развитие личности и условия для успешных занятий физической культурой и спортом.

Лаборатории планирования и прогнозирования развития физической культуры и спорта РГУФКа разработала примерные нормативы затрат времени на занятия физической культурой и спортом для различных возрастных и социальных групп. Этими нормативами предусмотрено, что в неделю рабочего времени для занятия физической культурой и спортом должно составлять:

- для детей дошкольного возраста – 9-10 час;

- для детей и подростков школьного возраста – 1-12 час;

- для студентов – 8-10 час;

- для служащих – 6-8 час;

- для систематически тренирующихся спортсменов – 10-12 час.

Вместе с тем улучшение мировых рекордов в различных видах спорта, возросшая плотность игр требуют повышенной подготовленности во всех её проявлениях и увеличения времени тренировок и их интенсификации.

6.3. Стимулирование и оплата труда работников спортивной организации

Нормирование труда физкультурных работников органически связано с его стимулированием. Различают материальные и моральные стимулы.

Материальные стимулы – это формы поощрения работника, ведущие к заинтересованности в присвоении части общественного продукта. Способами реализации материальных стимулов являются такие формы поощрения, как заработная плата, доплата к ней, премии, выплаты из общественных фондов потребления.

Моральные стимулы – это формы поощрения работника, связанные с удовлетворением его духовной потребности в признании коллективом его участия в труде на общую пользу.

Для сферы физической культуры и спорта характерно широкое применение моральных стимулов к труду физкультурных работников в целях развёртывания спортивно-массовой работы и обеспечения роста спортивного мастерства. Среди форм морального поощрения можно выделить две основные группы.

К первой группе относятся формы морального поощрения, применяемые государственными органами. Это правительственные награды: медали «За выдающиеся спортивные достижения», «За долголетнюю и плодотворную работу», значок «Отличник физической культуры и спорта», почётные звания «Заслуженный работник физической культуры», «Заслуженный учитель Российской Федерации» и др.

Ко второй группе относятся формы морального поощрения, применяемые непосредственно физкультурными коллективами: объявление благодарности, награждение Почётной грамотой, вымпелом, дипломом и т.д. Эффективность моральных стимулов возрастает, если их дополняет материальное стимулирование. Например, такое стимулирование следует при присвоении почётного звания «Заслуженный тренер Российской Федерации».

Материальное и моральное стимулирование осуществляется не только по отношению к штатным физкультурным работникам, но и по отношению к активистам, выполняющим свои обязанности в сфере физической культуры и спорта на общественных началах (тренеры-преподаватели, инструкторы по проведению производственной гимнастики и др.).

Оплата труда физкультурных работников. Материальное стимулирование физкультурных работников осуществляется двумя способами. Во-первых, в форме распределения производственных благ по труду в зависимости от его количества и качества и, во-вторых, независимо от затраченного труда, из общественных фондов потребления.

Осуществляя эти формы распределения потребляемой части национального дохода, общество, с одной стороны, материально стимулирует физкультурных работников с целью повышения эффективности их трудовой деятельности, а с другой - добивается все более полного удовлетворения их потребностей.

Необходимое соотношение между мерами труда и потребления физкультурных работников достигается планомерно, с помощью разработки плана по труду, который является органической частью общего плана работы физкультурных и спортивных организаций. Этот план включает в себя:

- определение численности работающих как в целом, так и отдельным категориям;

- фонд заработной платы основного состава работающих и размеров внештатного фонда;

- среднюю заработную плату, включая премии из фонда материального поощрения (это относится к тем спортсооружениям, предприятиям и организациям, где предусмотрено образование фонда Материального поощрения);

- мероприятия по повышению эффективности труда физкультурных работников.

При расчете численности работающих выявляется, какой объем работ может быть выполнен имеющимися работниками и каковы должны быть размеры привлекаемой рабочей силы в целом и по отдельным группам. При этом следует использовать предусмотреть возможность экономии средств фонда заработной платы для выполнения запланированного объема.

Фонд заработной платы планируется исходя из учета численности работников, а также

размера средней заработной платы. В фонд заработной платы входят премии для ряда категорий работников, доплаты.

Численность работников и фонд заработной платы утверждаются вышестоящими организациями. Вносить изменения в численность работающих может только организация, утверждающая штаты и фонд заработной платы.

Хотя фонд заработной платы нештатного состава определяется также вышестоящей организацией, конкретные направления использования этого фонда определяют сами физкультурные организации.

Часть фонда расходуется по разделу учебно-спортивной работы на оплату тренеров, работающих на условиях почасовой оплаты; на оплату обслуживающих работников; на проведение спортивных мероприятий и на выплату компенсаций участникам спортивных соревнований и тренировочных сборов.

В школах и учебных заведениях на обязательные занятия физической культурой по учебному плану отводится 6-8% учебного времени. Примерно такая же часть фонда заработной платы школ и учебных заведений расходуется на оплату труда преподавателей физического воспитания.

Размеры фонда заработной платы физкультурных работников определяются, прежде всего, той частью национального дохода, которую общество может выделить на эти цели. Поэтому одним из условий формирования фонда заработной платы для физкультурных работников является рост производительности общественного труда.

Отставание уровня оплаты труда физкультурных работников от оплаты труда работников других отраслей народного хозяйства может ослабить материальные стимулы привлечения и закрепления кадров. Поэтому в фонде заработной платы должны быть предусмотрены доплаты за выполнение сложного труда и достижение высоких конечностей результатов.

Фонд заработной платы исчисляется по средним окладам и тарифам работников данной организации. Должностные оклады работников, для которых они предусмотрены в минимальных и максимальных размерах, установлены в пределах фонда заработной платы.

При расчёте размера ставок заработной платы тренеров-преподавателей по спорту и должностных окладов инструкторов-методистов учитываются: уровень образования, стаж тренерско-преподавательской работы, квалификация, категория, почётное звание и др.

В сфере физической культуры и спорта находят применение две формы оплаты труда: повременная и сдельная. Наибольшее распространение получила повременная форма оплаты. В этом одна из особенностей организации оплаты труда в сфере физической культуры и спорта. Ограниченные возможности применения сдельной оплаты объясняются трудностями определения конечного результата труда и его связи с затратами. Вместе с тем в целях стимулирования качества труда повременная оплата тренеров-преподавателей сочетается со сдельной.

Регулирующей основой организации оплаты труда являются тарифные условия. Они включают: размеры месячных ставок; коэффициент для учёта образования, стажа,

достижений в работе; квалификационные и должностные требования к различным категориям работников. Регулирование тарифных условий проводится в централизованном порядке, что обеспечивает реализацию принципа равной оплаты за равный труд и способствует закреплению кадров физкультурных работников.

Тарифные условия не остаются неизменными. Вместе с упорядочением заработной платы, периодически проводимым в народном хозяйстве, изменяются и тарифные условия оплаты труда физкультурных работников.

Достижение высокого уровня образования и присвоение квалификационной категории стимулируются повышением размеров месячной тарифной ставки. Месячные тарифные ставки являются основой исчисления заработной платы тренерам – преподавателям по спорту.

Доплаты к месячным ставкам заработной платы устанавливаются старшим тренерам-преподавателям по спорту (эта должность вводится там, где в физкультурной организации работает не менее двух тренеров-преподавателей) во время их работы на учебно-тренировочных сборах по подготовке спортсменов к участию во всероссийских и международных соревнованиях, старшим тренерам-преподавателям и тренерам-преподавателям при присвоении почётных званий «Заслуженный мастер спорта РФ», «Заслуженный тренер Российской Федерации».

Труд старших тренеров-преподавателей и тренеров-преподавателей по спорту, имеющих среднее специальное физкультурное образование и почётное звание «Мастер спорта», оплачивается по ставкам заработной платы указанной категории работников, имеющих высшее образование.

Старшим инструкторам-методистам и инструкторам-методистам должностные оклады выплачиваются за 41 час работы в неделю. За часы занятий, проводимых сверх пределов установленной продолжительности рабочей недели, инструктор-методист получает дополнительную оплату из расчёта ставки тренера-преподавателя по спорту.

Оплата труда физкультурных работников зависит от качества и результатов их труда. Одним из способов определения соответствия оплаты труда его конечным результатам является периодическая аттестация тренеров-преподавателей и инструкторов-методистов с присвоением им квалификационной категории.

Квалификационные категории присваиваются тренерам-преподавателям в соответствии с требованиями, предусмотренными квалификационными характеристиками должностей физкультурных работников. При этом учитываются достигнутые результаты спортсменов. Для тренеров-преподавателей введены три квалификационные категории: высшая, I и II. Для аттестации тренеров-преподавателей и присуждения им квалификационных категорий создаются постоянные квалификационные комиссии, образуемые при комитетах и департаментах по физической культуре и спорту.

Высшая категория тренерам-преподавателям по спорту присваивается комиссией при Министерстве Российской Федерации по физической культуре, спорту и туризму. Первая категория квалификационными комиссиями при спорткомитетах республик, городов Москвы и Санкт-Петербурга. Вторая категория - спорткомитетами республик, краев, областей и городов.

Оценка деятельности тренеров-преподавателей, необходимая для присвоения спортивной категории, определяется с помощью ряда показателей, таких как количество подготовленных спортсменов, итоги участия в соревнованиях, разработка и внедрение в практику новых методов спортивной тренировки.

Тренеру-преподавателю второй квалификационной категории необходимо иметь высшее образование, стаж работы в качестве тренера-преподавателя по спорту не менее 3 лет и обеспечить подготовку:

- спортсмена, занявшего одно из первых трех мест на чемпионатах республик Российской Федерации;

- городов Москвы и Санкт-Петербурга;

- первенствах ДСО и ведомственных физкультурных организациях;

- спортсмена занявшего 4-6-е места на первенстве Российской Федерации;

- или спортсмена - победителя первенства республик, городов Москвы и Санкт-Петербурга;

- одного мастера спорта Российской Федерации;

- или трех кандидатов в мастера спорта, или шести спортсменов первого разряда.

Первая квалификационная категория может быть присвоена тренерам-преподавателям по спорту с высшим образованием и стажем работы в качестве тренера-преподавателя по спорту не менее 5 лет, обеспечившим подготовку:

- участника олимпийских игр;

- спортсмена, занявшего 3-е призовое место в личном первенстве на чемпионата и соревнованиях на Кубок Европы;

- или спортсмена, занявшего 2-3-е места на чемпионатах и соревнованиях на Кубок мира и Европы среди юношей и девушек старшего возраста;

- или рекордсмена мира, Европы среди юношей и девушек старшего возраста;

- или одного мастера спорта Российской Федерации международного класса;

- или трех мастеров спорта Российской Федерации.

Высшая квалификационная категория может быть присвоена тренерам-преподавателям по спорту, имеющим высшее образование, стаж работы в качестве тренера преподавателя по спорту не менее 10 лет, обеспечившим подготовку:

- спортсмена, занявшего одно из первых шести призовых мест в командных соревнованиях на олимпийских играх;

- спортсмена, занявшего одно из первых трех призовых мест в личном первенстве на чемпионатах и соревнованиях на Кубки мира;

- спортсмена, занявшего первое место в составе команды чемпионатах и соревнованиях на Кубки мира;

- спортсмена, занявшего одно из первых двух призовых мест в личном первенстве на чемпионатах и соревнованиях на Кубки Европы;

- победителям чемпионатов и соревнований на Кубки мира и Европы среди юношей и девушек старшего возраста; или рекордсмена мира;

- двух мастеров спорта Российской Федерации международного класса;

- двух гроссмейстеров Российской Федерации по шахматам и шашкам.

Размеры тарифных ставок устанавливают исходя из показателей, характеризующих результаты тренера-преподавателя по спорту, уровень его образования и стаж работы. Несомненно, что последние два фактора являются важнейшими для формирования кадров высококвалифицированных физкультурных работников, так как при присвоении квалификационных категорий содействуют материальной заинтересованности физкультурных работников, повышению уровня образования, а также закреплению кадров.

Хорошо работающим тренерам, добивающимся высоких результатов в подготовке спортсменов, но не имеющие высшего специального образования, квалификационная категория может быть присвоена в порядке исключения при выполнении требований по подготовке спортсменов.

При отсутствии высшего образования и соответствующего стажа работы, тренеры-преподаватели но со средним спортивным образованием, имеющие звания «Заслуженный тренер Российской Федерации», "Заслуженный мастер спорта РФ», «Гроссмейстер РФ» или «Мастер спорта РФ международного класса», приравниваются по квалификации к тренерам-преподавателям, имеющим высшее образование.

К числу важнейших показателей, характеризующих результаты деятельности инструкторов-методистов, относится уровень организации спортивно-массовой работы, охват занятиями физической культурой и спортом.

Инструкторам-методистам производственных коллективов присваивается первая категория, если регулярными занятиями физической культурой и спортом охвачено более 50% работающих на данном предприятии; вторая категория - при 50%; третья категория - при 30% от общего числа занятых на производстве.

Квалификационные комиссии рассматривают результаты работы тренеров преподавателей по спорту не реже одного раза в 4-года, а инструкторов-методистов не реже одного раза в 5 лет, и принимают решения о присвоении, повышении или снижении квалификационной категории.

Для определения размеров ставок заработной платы тренеров-преподавателей по спорту и должностных окладов инструкторов-методистов ежегодно на 1 сентября составляют тарификационные списки. В них вносятся все данные о тренерах преподавателях, инструкторах методистах, необходимые для начисления заработной платы.

Составленные тарификационные списки вместе с заверенными копиями документов об образовании, стаже и квалификационной категории представляются в вышестоящую организацию. Установленная тарификацией заработная плата выплачивается. независимо от числа календарных рабочих дней в месяцы.

Ежегодное составление и утверждение тарификационных списков для определения размеров заработной платы не означает её постоянства в течение года.

Размер заработной платы может быть изменен в следующих случаях:

- при достижении стажа тренерско-преподавательской работы, дающего право, на повышение месячной ставки заработной платы (оклада);

- при получении высшего образования, при присвоении квалификационной категории, званий «Заслуженный мастер спорта РФ», "Заслуженный тренер РФ» в связи с изменением нагрузки (уменьшением или увеличением), в связи с пребыванием на учебно-тренировочных сборах (подготовки спортсменов к международным соревнованиям).

Например, тренеру-преподавателю, имеющему высшее образование, стаж тренерско-преподавательской работы 12 лет, установлена нагрузка 36 час в неделю.

При месячной ставке за 24 часа в неделю установлена в размере 5200 рублей. Размер его заработной платы в месяц составит:

$$\frac{5200 \times 36}{24} = 7800 \text{ руб.}$$

Если тренеру-преподавателю присваивается звание «Заслуженный тренер РФ», то его месячная ставка за 24 часа учебно-тренировочных занятий в неделю устанавливается в 2080 руб. (5200+340).

Размер его месячной ставки при 36 час. учебно-тренировочной нагрузке в неделю составит:

$$\frac{5540 \times 36}{24} = 8310 \text{ руб.}$$

Месячные ставки заработной платы являются исходными при исчислении размеров почасовой оплаты, которая оплачивается Почасовая оплата производится за тренерско-преподавательскую работу, проведенную в часы замещения отсутствующих работников (по болезни или другим причинам) тренерами-преподавателями или другими категориями работников.

Размер почасовой оплаты определяется путем деления суммы месячной ставки заработной платы, установленной за 24 часа тренерско-преподавательской работы в неделю, на 101,6% (корректирующий коэффициент).

Сдельная оплата труда в сфере физической культуры и спорта вводится на уборке и обслуживании зданий, на ремонтных, машинописных, стенографических, копировальных и других работах при наличии утвержденных норм трудовых затрат. Сдельная оплата в большей мере, чем повременная, содействует повышению эффективности труда, выполнению большего объема работы за одно и то же рабочее время. Она применяется там, где можно соизмерить затраты и результаты труда.

Часовые тарифные ставки на сдельных работах выше, чем на повременных. Объясняется это более высоким уровнем интенсивности труда на сдельных работах.

В последние годы в сфере физической культуры и спорта проводятся мероприятия по совершенствованию повременной формы оплаты труда. Они направлены на усиление заинтересованности работников в увеличении объёма работ с меньшей численностью персонала.

Одно из таких мероприятий - введение доплат за совмещение профессий. Руководители физкультурных, организаций по согласованию с местными комитетами профсоюзов могут вводить доплаты за совмещение профессий (должностей), расширение зон обслуживания, увеличения объёма выполняемых работ. Доплаты могут устанавливаться работникам, профессии и должности которых утверждены штатным расписанием. При этом доплата может быть установлена одному или нескольким рабочим, выполняющим функции освобожденных лиц. (не заполненных вакансий).

Доплаты могут быть уменьшены или отменены при пересмотре или же при ухудшении качества работы, при заполнении вакансий.

Вопросы для самостоятельной работы

1. В чем состоит специфика труда работников отрасли «физическая культура и спорт»?

2. В чем заключаются современные особенности подготовки кадров для отрасли «физическая культура и спорт»?

3. Что понимается под нормированием труда?

4. Каковы содержание Единой тарифной сетки и технология ее использования при определении заработной платы?

5. Как осуществляется начисление заработной платы по нормативам за одного занимающегося и по нормативам за подготовку высококвалифицированного учащегося-спортсмена?

6. Какие виды услуг оказывают работники сферы физической культуры и спорта?

7. Какие формы оплаты труда находят применение в сфере физической культуры и спорта?

8. Какие данные необходимы для начисления заработной платы тренерам-преподавателям и инструкторам-методистам?

9. Какие особенности характерны для рынка трудовых ресурсов в сфере услуг?

ТЕМА 7.
ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

План:

1. Понятие и виды издержек производства;

2. Себестоимость продукции.

7.1. Понятие и виды издержек производства

На основании маркетинговых исследований спортивные менеджеры производственных фирм определяют условия производства спортивных товаров (услуг), которые будут поставляться на рынок. Значительное внимание при этом уделяют предстоящим затратам.

Затраты производственных факторов, используемых для производственной и реализационной деятельности, называются, «издержками производства».

С экономической точки зрения издержки представляют собой стоимость всех затрачиваемых услуг. Поэтому каждая фирма заинтересована в анализе затрат, в динамике их с отношения с уровнем цены на продукт.

Существует два подхода к оценке затрат: бухгалтерский и экономический. И бухгалтеры, и экономисты согласны с тем, что издержки фирмы. В любой период равны стоимости ресурсов, использованных для производства реализованных в течение этого периода товаров и услуг.

В финансовых счетах фирмы зафиксированы фактические («явные») затраты, которые представляют собой денежные расходы на оплату используемых производственных ресурсов (сырье, материалы, амортизация, труд и.т.д.) Однако экономисты, кроме явных, учитывают «неявные затраты». Поясним это на следующем примере.

Предположим, что в производство продукции спортивная фирма вкладывает заёмный капитал, который она взяла в банке; тогда в издержки включались бы и средства на погашение банковского процента. Следовательно, при условии, что вкладывается привлечённый капитал, из дохода фирмы необходимо исключить неявные затраты в размере банковского процента.

Однако даже понятие "неявные затрать" не даёт полного представления об истинных затратах на производство. Это объясняется тем, что из множества возможных, вариантов использования ресурсов мы осуществляем один определенный выбор, единственность которого вынуждается ограниченностью ресурсов.

Так, поступив в академию, вы упускаете возможность в течение нескольких лет обучения получать заработную плату, если бы были заняты той или иной работой. Увлекаясь телевизором, вы упускаете возможность прочесть книгу и т.д.

Теперь понятно, почему, принимая то или иное производственное решение и оценивая действительные затраты, экономисты рассматривают их как аппараты упущенных (утраченных) возможностей.

Под «издержками упущенных возможностей» понимают издержки и потери дохода, которые возникают при выборе одного из вариантов производственной или реализационной деятельности, что означает, отказ от других возможных вариантов.

Для лучшего понимания, обратимся к условному примеру Допустим, что некий спортивный предприниматель, работая в собственной фирме ИЧП «Холдинг» по 10-12 часов ежедневно, получает годовую прибыль в 6 млн. руб. С бухгалтерской точки зрения, это ИЧП относится к прибыльным предприятиям. Однако экономист исходит из того, что труд спортивного предпринимателя рассматривается как производственная затрата.

Таким образом, затраты упущенных возможностей, рассматривать как сумму доходов, которые могли бы обеспечить фирме факторы производства, если бы они были более выгодно использованы в альтернативных вариантах.

Виды издержек

Любая спортивная фирма стремится получить максимум прибыли при минимальных совокупных затратах. Естественно, минимальный объём совокупных затрат меняется в зависимости от объёма производства Q.

Однако составляющие совокупных затрат по-разному реагируют на изменение объема производства. Это относится, в первую очередь, к расходам на оплату обслуживающего персонала и оплату производственных рабочих. Поэтому «совокупные общие затраты» - TC (total costs)делятся на «постоянные» - FC (fixed costs) и «переменные» - VC (variable costs).

К постоянным затратам относятся: амортизация, оплата обслуживающего персонала, страхование, реклама, платежи за кредит и т.д. Постоянные затраты не зависят от изменения выпуска объёма продукции и существуют даже в том случае, когда фирма ничего не производит.

К переменным затратам относятся: затраты на сырьё, материалы, топливо, оплату рабочих и т.д. переменные затраты изменяются пропорционально изменению объема производства продукции. Предельные издержки MC (marginal costs) определяются дополнительным расходом ресурсов в случае изменения объёма выпуска продукции на одну единицу:

$$MC = \frac{TC}{Q}$$

Ввиду того, что постоянные затраты остаются постоянными при изменении объема производства, то очевидно, что уровень и динамика предельных затрат определяются переменными издержками.

Средние или удельные затраты – AC (average) определяют, во что обходится в среднем единица продукции:

$$AC = \frac{TC}{Q}$$

При принятии того или иного решения необходимо учитывать фактор времени. С этой целью условно выделяют «короткий» и «длительный» периоды времени и рассматривают, как изменяются в их пределах затраты.

Причем понятия короткий или длительный периоды не означают, что, например, 3-4 месяца - это короткий период, а год-два - длительный. Это понятия относительные, они определяются характером производства и возможностями фирмы.

Короткий период - время, в течение которого фирма изменяет объём производства лишь за счёт переменных затрат, а постоянные затраты не изменяются. Возможно изменение лишь степени их загрузки (количество оборудования, механизмов остаются неизменным). Пример: спортивная фирма выплачивает арендную плату за использование зданий и оборудования в размере 20 тыс. руб. в месяц.

Независимо от того, какой объем продукции будет произведён в этот период (более того, даже если вообще не будет произведена продукция), арендная плата одинакова и является элементом постоянных затрат.

Чтобы определить совокупные издержки в краткосрочном периоде, необходимо суммировать постоянные и переменные издержки для каждого объёма выпуска спортивной продукции.

Длительный период - это время, в течение которого фирма настолько изменяет объем производства, что при этом все факторы становятся переменными. Спортивные фирмы, стремящиеся осуществлять производство с минимальными издержками, должны использовать переменные ресурсы в таких количествах, при которых отношение предельной нормы технологического замещения одного ресурса на другой равно отношению цен этих ресурсов.

Увеличивающийся эффект роста масштаба производства характеризуется с тем, что объём выпуска увеличивается в пропорции, которая превышает пропорцию увеличения затрат ресурсов.

$$\frac{MPxI}{MPx2} = \frac{PxI}{Px2}$$

Долгосрочные средние издержки остаются постоянными, имеет место "постоянный эффект роста масштаба производства".

Постоянный эффект роста масштаба спортивного предпринимательства характеризуется тем, что объем выпуска продукции увеличивается в той же

пропорции, что и затраты ресурсов.

Убывающий эффект роста масштаба спортивного предпринимательства вызывает увеличение средних долгосрочных издержек: этот эффект характеризуется тем, что объем выпускаемой продукции увеличивается в меньшей степени, чем затраты ресурсов.

То, каким будет эффект роста масштаба производства, зависит от возможностей для специализации труда и экономии на затратах определенных ресурсов при расширении производства в спортивной фирме.

7.2. Себестоимость продукции

В хозяйственной практике нашей страны для определения величины издержек производства используется категория «себестоимость».

Себестоимость соответствует рассмотренным бухгалтерским издержкам, то есть не учитывает неявные (вменённые) издержки. С развитием спортивного предпринимательства в России экономисты, спортивные менеджеры переходят от использования понятия "себестоимость" к использованию понятия «экономические издержки», но в настоящее время первое сохраняет своё значение.

В Положении "О составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость, продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли," (утверждено Постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992г., № 552 дается следующее определение:

- "себестоимость продукции (работ, услуг) представляют собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов трудовых ресурсов, а также других затрат на её производство и реализацию".

В себестоимости продукции находит отражение уровень технической оснащённости предприятия, уровень организации производства и труда, рациональные методы управления производством, качество продукции и т.д.

Снижение себестоимости является важнейшим условием роста прибыли. Себестоимость является ценообразующим фактором. В себестоимость продукции (работ, услуг) предприятия включаются затраты, связанные с использованием в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии основных средств, трудовых ресурсов и прочих затрат на её производство и реализацию.

Другими элементами себестоимости являются затраты:

- на подготовку и освоение производства;

-непосредственно связанные с производством продукции обусловленные технологией и организацией производства;

- связанные с обслуживанием производственного процесса;

- по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- на выплаты, предусмотренные законодательством о труде, за не проработанное время;

- оплата очередных и дополнительных отпусков;

- оплата рабочего времени за выполнение государственных обязанностей;

- отчисления на государственное социальное страхование и в пенсионный фонд от расходов на оплату труда, включаемых в себестоимость, продукции, а также в фонд занятости.

- отчисления по обязательному медицинскому страхованию;

- на воспроизводство основных производственных фондов (ОФП), включаемых в себестоимость продукции в форме амортизационных отчислений на полное восстановление от стоимости основных фондов;

- износ по нематериальным активам.

В себестоимость продукции не включаются затраты и потери, относимые на счет прибыли и убытков: затраты по аннулированным производственным заказам и на содержание законсервированных производственных мощностей, судебные издержки и арбитражные сборы, штрафы, пени, неустойки и. др.

Виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, убытки от списания безнадежных долгов и др. Часть расходов, связанных с производственной деятельностью, погашается за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия: затраты на финансирование НИОКР, проектных технологических работ, проценты по ссудам банка, расходы, связанные с выпуском и реализацией ценных бумаг (акций и облигаций).

Себестоимость продукции складывается из затрат, которые разнородны по своему составу и экономическому назначению, роли в изготовлении и реализации продукции. Это вызывает необходимость их классификации. Классификация затрат позволяет организовать более правильное планирование, учёт и анализ затрат и на этой основе выявить резервы снижения себестоимости продукции.

Основными группировками затрат являются группировки по "экономическим элементам" и "статьям затрат". Это объясняется тем, что на основе этих группировок разрабатываются важнейшие документы: смета затрат на производство и калькуляции себестоимости по отдельным видам продукции.

Затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), в соответствии с их экономическим содержанием (что и в каком объеме вошло в себестоимость) группируются по следующим экономическим элементам:

- материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);

- затраты на оплату труда;

- отчисления на социальные нужды;

- амортизация основных фондов;

- прочие затраты.

В элементе «материальные затраты» отражается стоимость:

- приобретаемых сырья и материалов, непосредственно входящих в состав продукции;

- покупных материалов, используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) для обеспечения нормального технологического процесса и упаковки продукции;

- покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;

- приобретенных со стороны всех видов топлива, расходуемых на технологические цели;

- всех видов энергии (тепловой, сжатого воздуха, холода, электрической.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, вычитается стоимость «возвратных отходов» Возвратные отходы - это остатки сырья, материалов, полуфабрикатов и других видов материальных ресурсов, которые образуются в процессе производства продукции и которые частично или полностью утратили свои потребительские свойства «исходного ресурса».

Возвратныее отходы оцениваются по полной цене исходного материального ресурса, если отходы реализуются на сторону использования в качестве полноценного сырья; отходы оцениваются по пониженным ценам, если они могут быть использованы для основного производства самого предприятия, но с повышенными затратами, а также, если отходы используются для изготовления предметов широкого потребления и хозяйственного оби-хода (скамейки, полки и т.д.) или реализуются на сторону.

В элементе «затраты на оплату труда» отражаются затраты оплату труда персонала предприятий за фактически выполненную работу с учетом сдельных расценок, тарифных:, должностных окладов. Здесь учитываются также премии рабочим и служащим за результаты их работы, выплаты компенсирующего характера и др.

В элементе «отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным законодательством нормам органам государственного страхования (5,4%), в пенсионный фонд (28%), на обязательное медицинское страхование (3,6%), в фонд занятости (2% от фонда оплаты труда).

В элементе «амортизация основных фондов» отражается сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных, производственных фондов предприятия.

К элементу «прочие затраты» относятся налоги, сборы, отчисления в специальные внебюджетные фонды, платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, по обязательному страхованию имущества, платежи по кредитам, оплата услуг связи, вычислительных центров, плата за аренду, расходы на рекламу и др.

Себестоимость, рассчитанная по элементам затрат, даёт возможность отразить в стоимостном изменении общий объём потребленных ресурсов для выполнения производственной программы, независимо от того, на какой конкретный вид продукции они были использованы.

Классификация по экономическим элементам позволяет также определять значение каждого элемента в формировании затрат и выявить основные направления снижения себестоимости. Снижение себестоимости продукции имеет большое значение для повышения эффективности общественного производства. Снижение себестоимости предполагает экономическое потребление ресурсов, что говорит не только о количественном, но и качественном воздействии на экономический потенциал страны и его перспективные изменения.

Так как себестоимость продукции состоит из разных групп (или статей), то соответственно существуют различные направления снижения себестоимости. К ним относятся: повышение производительности труда, улучшение использования сырья основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии на единицу продукции, сокращение потерь. В себестоимости промышленной продукции три четверти составляют затраты на сырьё, материалы, топливо и энергию.

Экономия материально-сырьевых ресурсов обеспечивает снижение себестоимости продукции за счёт сокращения расхода материалов и сырья на производство единицы продукции или всего объёма работ по сравнению с установленными нормами или фактическим расходом в базисном периоде.

Основные направления экономии материальных ресурсов, увеличение выхода конечной продукции, полное использование вторичных ресурсов и отходов. Резервы снижения себестоимости необходимо рассматривать в двух взаимосвязанных направлениях: по видам затрат и их использования.

По видам затрат резервы подразделяются на группы, связанные с экономией материальных ценностей, заработной платы на единицу продукции, и другие. По характеру использования резервы связаны с совершенствованием технологии производства, обновлением и модернизацией оборудования, улучшением организации производства труда и управления.

Поиск резервов снижения себестоимости наиболее эффективен с позиций системного подхода. Комплексный системный подход исследования затрат на производство продукции означает: анализ уровня и динамики изменения основных видов расходов и себестоимости в целом, определение состава, характера и степени влияния на рассматриваемые показатели главных технико-экономических факторов. Резервы снижения себестоимости продукции могут быть реализованы через определенные мероприятия, обусловливающие это снижение.

В настоящее время главными факторами снижения себестоимости продукции являются:

-повышение технического уровня производства;

-улучшение организации труда и производства;

-изменение объема и структуры производственной продукции.

Каждая из названных групп факторов снижения себестоимости продукции включает систему мероприятий, обеспечивающих экономию ресурсов. Эта экономия ресурсов может быть количественно определена на основе специально разработанных аналитических формул. Экономия затрат по всей совокупности мероприятий рассматриваемых факторов обеспечивает рост прибыли предприятия, его эффективности.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какая концепция бюджетной политики является, на наш взгляд, предпочтительной для современной экономики России и почему?

2. Может ли большой государственный долг привести к банкротству правительства, нации в целом?

3. Что такое инфляция и как её можно измерить?

4. Каковы причины инфляции?

5. Выгодна ли инфляция государству?

6. Как защитить себя от инфляции?

7. В чём заключаются кредитно-депозитные операции?

8. Как осуществляется бюджетное финансирование физической культуры и спорта?

9. В чём заключается процесс управления налогами?

10. При помощи каких инструментов осуществляется государственное регулирование?

11. Как используется налогообложение для регулирования экономической деятельности в сфере физической культуры и спорта?

12. Раскройте целевое назначение использования денежных фондов физкультурно-спортивных организаций разных уровней управления.

ТЕМА 8.
НАЛОГИ И НАЛОГОВАЯ, СИСТЕМА

План:

1. Что такое налоги?

2. Виды налогов (налог на прибыль, налог на добавленную стоимость).

3. Принципы налогообложения.

4.Понятие декларации о доходах.

8.1. Что такое налоги?

Обложение людей налогами старо как мир. Оно существовало, уже в библейские времена и было неплохо организовано. Одним из самых известных тогда налогов была «десятина» десятую часть урожая крестьянин отдавал в уплату за пользование землей. Этот налог просуществовал почти до конца девятнадцатого столетия.

В государствах древнего классического мира (Рим, Афины, Спарта) налоги, как правило, не взимались, потому что не было постоянных ведомств. Оказал государству услуги, граждане расходовали собственные средства.

Однако сборы и пошлины с торговцев в портах, на рынках, у городских ворот существовали и тогда.

Непосредственные сборщики налогов не пользовались популярностью в народе, хотя они лишь выполняли волю правительств. Поскольку сбор налогов - дело хлопотное, требует содержания специального аппарата, в некоторых странах, чтобы сэкономить государственные средства, право взимать налоги выставлялось на торгах. Получал его тот, кто давал самую высокую цену. Он становился «откупщиком».

Естественно, что такой сборщик налогов, чтобы покрыть затраты и получить прибыль от избранной деятельности, естественно относился к выполнению своих обязанностей.

Из истории известно, что многие города обносились стенами. Меньше известно, что это делалось не только для защиты от врагов.

Французская революция со сборщиками налогов обошлась особенно жестоко, многие из них погибли. В том числе великий химик Лавуазье, занимавший в течение двадцати трех лет (1768-1791гг.) должность главного откупщика страны.

Даже достижения в области химии не спасли ему жизнь. Поскольку откуп был источником первоначального накопления капитала, разрушение этой системы отбросило Францию в развитие далеко назад по сравнению с другими странами.

Если в период рабовладения налоги взимаются в виде различных натуральных податей и служат дополнением к трудовым повинностям или формой дани с

покорённых народов, то по мере развития товарно-денежных отношений налоги приобретают денежную форму.

Налоги – это платежи, которые в обязательном порядке уплачивают в доход государства юридические и физические лица – предприятия, организации, граждане. Платить налоги обязаны все.

Однако это не значит, что те, кто их уплачивает, получает что-либо взамен. Как правило, выплаты эти не только обязательны, но и принудительны и безвозмездны.

Но налоги необходимы: с помощью налогов государство воздействует на многие, в том числе и экономические процессы. Они помогают поощрять или сдерживать определенные виды деятельности, направлять развитие тех или иных отраслей промышленности, воздействовать на экономическую активность предпринимателей, сбалансировать платежеспособный спрос и, предложение, регулировать количество денег в обращении.

И хотя налоги чаще вызывают возмущение, чем одобрение, без них ни современное общество, ни правительство существовать не могут.

Общественное назначение налогов проявляется в их функциях: «фискальная» и «экономическая».

Фискальная состоит в формировании денежных доходов государства. Деньги нужны ему на содержание государственного аппарата, армии, развитие науки и техники, поддержку детей, пожилых и больных людей.

Из собранных в виде налогов средств государство покрывает расходы на образование, строит школы, высшие учебные заведения, детские дома, платит зарплату преподавателям и стипендию студентам. Часть средств идет на здравоохранение: защиту здоровья матери и ребенка, содержание поликлиник, больниц и т.п.

Из этого же источника идут деньги на строительство государственных предприятий, сооружений, дорог, защиту окружающей среды.

Экономическая функция налогов состоит в воздействии через налоги на общественное воспроизводство, то есть любые процессы в экономике страны, а также социально-экономические процессы в обществе. Налоги в этой функции могут играть поощрительную (стимулирующую), ограничительную и контролирующую роль.

Так, те предприятия, которым предоставлены налоговые льготы, растут и развиваются быстрее других. Предоставляя льготы, государство решает серьезные, порой стратегические задачи.

Например, не облагая налогом, часть прибыли, идущие на внедрение новой техники, оно поощряет - технический прогресс. А, не облагая налогом, часть прибыли, идущую на внедрение новой техники, технологии, оно поощряет технический прогресс. А не облагая налогом часть прибыли, идущей на благотворительную деятельность, государство привлекает предприятия к решению социальных проблем.

Значительное повышение налогов способно не только ограничить, но и сделать бессмысленной предпринимательскую деятельность. Назначая более высокие налоги

на сверхприбыль, государство контролирует движение цен на товары и услуги.

Функции налогов взаимосвязаны. Рост налоговых поступлений в бюджет, то есть реализация фискальной функции, создает материальную возможность для осуществления экономической роли государства, то есть экономической функции роли государства, то есть экономической функции налогов.

В то же время, достигнутое, в результате экономического регулирования, ускорение развития и роста доходности производства позволяет государству получить больше средств. Это означает, что экономическая функция налогов способствует осуществлению фискальной, укрепляет её.

8.2. Принципы налогообложения

При формировании налоговых систем исходят из ряда принципов. Все виды налогов, а также порядок их расчетов, сроки уплаты и ответственность за уклонение от налогов или неправильное исчисление утверждаются в законодательном порядке.

Это позволяет с одной стороны, использовать налоговую систему в качестве инструмента экономической политики государства, имеющей силу закона, а с ругой, защитить права налогоплательщика.

Следующий принцип - множественность объектов налогообложения. Использование этого принципа при создании налоговых систем в большинстве стран объясняется, во-первых, тем, что таким образом удается расширить налогооблагаемое поле, во-вторых, тем, что много «мелких» налогов психологически легче выдержать, чем один, но высокий.

Одним из основных принципов налоговых систем является стабильность правил применения налогов. Это касается как порядка расчёта и изъятия налогов, так и налоговых ставок.

С изменением экономических условий могут и должны меняться ставки, правила и виды налогов, а также элементы налоговой системы, но эти изменения должны быть по возможности крайне редкими. Указанный принцип обеспечивает стабильность условий хозяйствования, возможность фирмам планировать свою деятельность, быть уверенными в своем экономическом и финансовом развитии.

Стабильная система налогообложения делает привлекательными инвестиционные вложения а, следовательно, способствует экономическому росту, как на уровне фирмы, так и всей экономики страны.

Еще одним важным принципом формирования налоговой системы является ориентирование налоговой системы, а в ней - каждого налога на "свой" объект, что позволяет устранить двойное налогообложение.

В налоговой системе также должна быть определена ответственность за уклонение от уплаты налогов. Налоги должны быть разделены по уровням изъятия: федеральный, муниципальный (местный) и т.п.

Действующая налоговая система Российской Федерации введена в хозяйственную

практику с 1992 года Законом РФ "Об основах налоговой системы в Российской Федерации" (от 27 декабря 1991 года, № 2118) с учетом последующих дополнений изменений. В указанном законе установлены основные принципы налогообложения, состав налогов и налоговая ответственность.

Налоговая система России содержит более 40 налогов, которые можно разделить на три группы в зависимости от того, каким органом власти они вводятся и в какой бюджет поступают. В ней выделяют: «федеральные», «субъективные» и «местные» налоги.

Федеральные налоги, их состав, размер налоговых ставок, плательщики налогов и объекты налогообложения, а также порядок и сроки зачисления налогов в бюджет определяются Законом РФ. Они взимаются на всей территории России по одинаковым правилам.

По налогам субъектов Федерации и местным налогам в Законе определены лишь основные принципы их формирования, а также предельный размер налоговых ставок (или общей величины налоговых обложений.

В компетенции органов власти соответствующих уровней (республик, краев, областей городов) вводить в действие на всей территории те или иные налоги из рекомендованного общего списка или дополнительные устанавливают размер ставок, размер уплаты налогов, дополнительные льготы и т.п.

Это позволяет учесть особенности социально-экономического развития регионов страны, делает налоговую систему более гибкой, приспособленной к местным условиям.

Плательщики представлены тремя группами: "юридические лица "физические лица" зарегистрированные в качестве предпринимателей и "физические лица".

В структуре налогов Российской Федерации применительно к юридическим лицам ведущую роль (по величине изъятия, частоте уплаты, кругу плательщиков) играют налог на прибыль", "налог на добавленную стоимость", "налог на имущество".

8.3. Виды налогов

Налоги бывают "прямыми" и "косвенными". Прямые налоги взимаются государством непосредственно с доходов и имущества налогоплательщиков. Их объектом выступает доход (зарплата, прибыль, процент и т.п.) и стоимость имущества налогоплательщиков (земли, дачи, дома, машины). Косвенные налоги устанавливаются в виде надбавок к цене товаров или тарифов на услуги.

Византийская империя была весьма изобретательной по части прямых налогов. Их было около двадцати: поземельный налог, совмещенный с подушной податью налог на рекрутов, на оружие для солдат и даже на взвешивание продуктов и контрольное измерение тканей.

Во Флоренции XIУ столетия, помимо таких прямых налогов, как дорожные, береговые сборы, складские и рыночные пошлины, существовал, например такой экзотический налог как "витринный" который уплачивали владельцы магазинов, мастерских.

Поскольку летом было очень жарко витрину затеняли занавеской. За это тоже надо было платить налог. Россия были не менее изобретательной по части налогов. Введение налога на дым из трубы заставило топить избы "по-чёрному". Налог на бороду - тем больший, чем она длиннее, - введённый Петром I, призван был помочь боярам избавиться от бороды.

Способ взимания налога, срок и сумма платежа должны определяться государством таким образом, чтобы его удобно было платить, чтобы он был лёгок, а способ его начисления позволял каждому произвести расчеты самостоятельно, не прибегая к помощи тех, кто имеет специальное образование. Во всяком случае, эти требования относятся к прямым налогам, связанным с размерами доходов плательщика.

В отличие от прямых, косвенные налоги не связаны с размерами доходов или стоимостью имущества налогоплательщиков. Косвенные налоги выступают в трех видах: "акцизы" «фискальные, монопольные налоги» "таможенные пошлины".

Акцизами облагаются, как правило, товары массового производства (спиртные напитки, табак, соль, сахар, спички и др.) а также различные коммунальные, транспортные, культурные и другие услуги, имеющие широкое распространение (телефон, транспортные перевозки, авиа - и железнодорожные билеты, демонстрация кинофильмов).

В большинстве развитых стран косвенные налоги на товары и услуги внутреннего рынка обеспечивают около четверти всех налоговых поступлений в бюджет. Индивидуальные или выборочные акцизы взимаются по твердым ставкам с единицы товара, их плательщиками являются потребители данных подакцизных товаров и услуг.

Фискальные монопольные налоги пополняют казну за счет косвенного обложения товаров массового спроса, производство и реализация которых монополизированы государством. Возник этот налог из «регалии», то есть присвоения государством исключительного права на какой-либо вид деятельности.

Например, еще с петровских времен существует в России монополия на производство спиртных напитков. Этот вид монопольной государственной деятельности обеспечивал поступление в бюджет более трети его суммы.

Практически всегда объектом государственной монополии в России было также производство и продажа изделий из мехов и золота, пользовавшихся спросом и на внутреннем рынке.

Таможенные пошлины - это косвенные налоги на импортные, экспортные и транзитные товары, то есть пересекающие границы страны. Они уплачиваются всеми, кто осуществляет внешнеторговые операции. В зависимости от тех целей, которые преследует государство, таможенные пошлины подразделяются «фискальные», «протекционные», «антидемпинговые» и «преференциальные».

Демпинг - это «бросовый» экспорт, то есть продажа товаров на иностранном рынке, по искусственно пониженным, бросовым ценам. Такие действия преследуют цель вытеснить конкурентов из других стран или разорить национальную экономику той страны, в которую товары по этим ценам вывозятся.

Чтобы защитить национальную экономику государство вводит антидемпинговые пошлины, с одной стороны, с другой – старается создать условия для развития собственной экономики.

Преференциальные («льготные») пошлины устанавливаются на какой-то определённый вид товара, во ввозе которого страна заинтересована (например, новые технологии) или на весь импорт из той или иной страны по договору (в этом случае, как правило, преследуются какие-то политические цели).

Мировая практика налогообложения выработала и использует множество форм прямых и косвенных налогов. Они различаются по объектам, источникам, формам взимания. Это позволяет учесть всё многообразие возможных доходов платёжеспособности, то есть материальное положение разных групп населения, смягчить психологически общее бремя налогов, более гибко воздействовать на общественное производство, его структуру, темпы роста.

Какой с точки зрения общества и отдельного индивида должна быть структура налогов, их шкала, кто должен их платить? На первый взгляд, кажется, что платить в бюджет (а именно туда идут налоги) должны те, кто имеет выгоды от правительственных программ и их осуществления. Этот принцип получил название «принципа полученных благ». Действительно некоторые налоги так и построены. Например, налоги на благоустройство территорий, содержание автодорог, те, кто их уплачивает, получает от этих программ разную отдачу. Хорошие дороги, полагают некоторые, выгодны, прежде всего, владельцам автомобилей. В действительности же они выгодны всем хотя бы потому, что позволяют доставлять в регион много хороших и нужных товаров.

Но если применять принцип полученных благ как основополагающий в налогообложении, то получается, что бедные семьи должны выплачивать налоги, чтобы обеспечить благотворительные программы для малоимущих, а безработные – для выплаты им пособий.

А как оценить размер выгоды, получаемый каждым гражданином от существования армии, службы национальной безопасности, развития фундаментальной науки, культуры, образования? А ведь они существуют в основном за счёт средств бюджета, то есть за счёт налогов. Каким же должен быть принцип их взимания на эти нужды? Может быть, - «принцип платёжеспособности» согласно которому больше должны платить те, чьи доходы выше, причём как в абсолютном, так и в относительном выражении? Но и здесь не всё так просто. Согласно закону Эйнгеля, с ростом доходов возрастает их доля, направляемая на приобретение предметов роскоши, в то время как доля расходов на приобретение предметов первой необходимости падает.

Преимущественное налогообложение той части населения, которая имеет высокие доходы, сократит их возможности в приобретении предметов роскоши, а налоги на беднейшую часть населения (особенно косвенные) лишат её возможности купить самые необходимые продукты и вещи.

Это значит, что средства, изъятые в виде налогов у бедных, у которых доходы и так невелики, будут большей жертвой, чем те, что изъяты у богатых. Но это вовсе не означает, что богатые с удовольствием, без ропота будут платить в бюджет больше.

Вот почему правительствам приходится применять различные по воздействию налоги.

Их можно разделить на три группы: «прогрессивные», «регрессивные» и «пропорциональные».

Прогрессивные – это такой налог, который возрастает быстрее, чем прирастает доход. Такая ситуация складывается, как правило, в тех случаях, когда имеется несколько шкал налоговых ставок для разных в величине до-ходов, тогда речь идёт о «предельной! Налоговой ставке. Она равна приросту выплачиваемых налогов, поделённому на прирост дохода (выражается в процентах).

Предельная налоговая ставка увеличивает размер подоходного налога только в пределах каждой последующей налоговой шкалы.

Регрессивный налог характеризуется взиманием более высокого процента с низких доходов и меньшего процента с высоких доходов. Это такой налог, который возрастает медленнее, чем доход.

Пропорциональный налог забирает одинаковую часть от такого дохода (единая ставка для доходов любой величины).

Чтобы спрогнозировать воздействие налога на доходы людей, необходимо вычислить так называемый «дискреционный доход» - часть чистого дохода потребителей, предназначенную для расходов по собственному усмотрению, которая остается после оплаты всех обязательных расходов на удовлетворение жизненных потребностей.

Это значит, что для расчета из реально получаемых семьей доходов нужно вычесть обязательные затраты на питание, одежду, жилье, медицинское обслуживание, транспорт и так далее.

То, что останется после вычетов (если останется), и составит дискреционный доход. Он может вырасти или уменьшиться после введения новых (или изменения ставок уже имевшихся) налогов. Это и будет показателем реального воздействия новшеств в налогообложении на население.

При таком анализе пропорциональный налог может оказаться регрессивным. Чаще всего регрессивное налогообложение связано с косвенными налогами.

Какой бы совершенной ни казалась введенная система налогообложения её авторам налогоплательщики всегда стремятся переложить уплату налогов на потребителей, говорят о «сдвиге вперед» если на производителей - о «смещении назад». Куда именно произойдет сдвиг налогов – «вперёд» или «назад» зависит от эластичности спроса и предложения на товар или услугу.

Государство, к сожалению, далеко не всегда заботится о популярности своих действий, особенно, - если экономика неэффективна или преобладает захватническая политика. Тогда налоги могут стать непомерными, даже разрушительными, привести к социальному взрыву. Так, тяжесть налогового пресса стала одной из причин Французской революции в XVIII веке, попытка ввести подушный налог ускорила падение правительства Маргарет Тэтчер в XX столетии.

Известны три основных способа увеличения налоговых поступлений в бюджет:

а) расширение круга налогоплательщиков;

б) увеличение числа тех объектов, с которых взимаются косвенные налоги;

в) повышение налоговых ставок и при прямом, и при косвенном налогообложении.

Стремление государства увеличить поступления в бюджет можно понять, однако уровень налоговых ставок не должен превышать размера, при превышении которого их дальнейший рост не просто теряет смысл, но отрицательно сказывается на состоянии экономики.

Таким образом, существуют объективные границы отчислений налогов, которые позволяют, с одной стороны, увеличить доходы государства, с другой - заинтересовать предпринимателей в развитии производства оживлении экономики.

Налоговая политика в современных условиях должна обеспечивать равновыгодность производства продуктов на предприятиях, независимо от их принадлежности к той или иной форме собственности, стимулировать производство конкурентных видов товаров, ресурсосбережение, технический прогресс.

Налог на прибыль

Налог на прибыль юридических лиц был введен в действие с 1 января 1992 года Законом РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций". Порядок применения этого закона изложен в Инструкции Госналогслужбы РФ от 6 марта 1992 года с последующими к ней изменениями и дополнениями. Налог на прибыль, как отмечалось выше, является одним из основных элементов налоговой системы Российской Федерации. Он обеспечивает сегодня более 30% всех налоговых поступлений в бюджет.

В соответствии с действующим законодательством плательщиками налога на прибыль являются:

- предприятия и организации, являющиеся юридическими лицами,

- банки и страховые организации;

- иностранные юридические лица;

- организации, финансируемые из бюджета по доходам от предпринимательской деятельности.

Объектом обложения налогом является "валовая прибыль" предприятия, скорректированная в соответствии с порядком, предусмотренным в Законе. При исчислении этого налога используют следующие показатели прибыли: «валовая»: "налогооблагаемая" и "чистая" прибыль (остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов).

Валовая (балансовая, общая) прибыль складывается из прибыли от реализации продукции (работ; услуг) и реализации иного имущества, а также от внереализованных доходов.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) - это разница между финансовыми результатами (выручка) от реализации продукции работ, услуг (без НДС и спецналога)

и затратами на их производство.

Из валовой прибыли вычитаются доходы по видам деятельности, которые освобождены от налогообложения или облагаются в особом порядке. Освобождена от налогообложения прибыль, полученная от реализации произведенной сельскохозяйственной продукции. Это сделано с целью стимулирования производства. В инструкции по налогообложению прибыли приведён перечень видов деятельности, который льготируется в той или иной степени.

В законе по налогу на прибыль предусмотрен широкий перечень льгот. Из имеющих наибольшее применение отметим уменьшение прибыли на суммы, направленные на финансирование капитальных вложений (осуществленных с целью производственного и непроизводственного развития производства), а также на погашение кредитов банка, полученных и использованных на эти цели; налоговая база уменьшается на 30% от капитальных вложений на природоохранные мероприятия.

Ставка налога на прибыль предприятий понижается на 50% и в том случае, если на этом предприятии инвалиды и (или) пенсионеры составляют не менее 70% от общего числа работников.

Существенные льготы по налогу на прибыль имеют малые предприятия. К этой категории относят предприятия любой организационно-правовой формы со следующей среднесписочной численностью работающих: в промышленности и строительстве - до 200 человек, в науке и научном обслуживании - до 100 человек, в других отраслях производственной сферы - до 50 человек, в отраслях непроизводственной сферы и розничной торговле - до 15 человек.

В первые два года после создания малого предприятия не уплачивают налоги на прибыль, производящие и перерабатывающие сельскохозяйственную продукцию товары народного потребления, занимающиеся строительством и ремонтно-строительными работами (при условии, что выручка от указанных видов деятельности превышает 70% от общей суммы выручки от реализации продукции).

Сумма налога определяется налогоплательщиком самостоятельно на основании бухгалтерского учета и отчетности.

Предприятия, помимо налога на прибыль, уплачивают налоги со следующих видов доходов и прибыли:

- дивидендов, процентов, полученных по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, выпущенным в РФ, принадлежащим предприятиям (за исключением доходов, полученных по государственным ценным бумагам);

- доходов от долевого участия в других предприятиях, созданных на территории Российской Федерации.

Эти доходы взимаются по ставке 15% у всех предприятий (кроме банков, у которых ставка равна 18%).

Ставка налога на прибыль установлена дифференцированно: 13% от облагаемой прибыли для перечисления в федеральный бюджет и до 25% от облагаемой прибыли (так, в Ростовской области в 2003 году предусмотрена ставка налога на прибыль - 25%, таким образом, общая ставка составила 38%).

Кроме налога на прибыль и другие виды доходов, юридические лица должны платить налог на превышение фактических расходов на оплату труда над их нормируемой величиной.

Эта мера носит регулирующий, антиинфляционный характер. Государство косвенными (экономическими) средствами регулирует расходы на оплату труда, взимая налог с тех предприятий, которые выплачивают заработную плату выше установленной нормы (в качестве допустимого предела принята шестикратная норма минимальной заработной платы).

Данный налог исчисляется по ставке налога на прибыль, его платят все предприятия, допустившие (в том числе и те, которые освобождены от налога на прибыль). Таким образом, именно налог на прибыль и налог с превышения расходов на оплату труда реализуют задачи государственного регулирования экономики.

Налог на добавленную стоимость

Налог на добавленную стоимость (НДС) был введен в действие в Российской Федерации с 1.01.1992 г. Законом о "Налоге на добавленную стоимость". Подобный налог сегодня применяют во многих странах (впервые в практику налогообложения он был введен во Франции в 1958 году.

НДС представляет форму изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства. НДС относится к косвенным налогам, поскольку его величина добавляется к цене товара и оплачивается покупателем.

Источником уплаты НДС являются средства, поступающие от покупателей продукции. Его оплачивает конечный потребитель товара, то есть население. Добавленная стоимость определяется как разница между стоимостью реализованных товаров (работ и услуг) и стоимостью материальных затрат отнесенных на издержки производства и обращения.

В мировой практике известны два способа исчисления НДС: «сложения» и «вычитания».

По первому способу налогооблагаемая база исчисляется как сумма добавленных стоимостей по каждому виду производимой предприятием продукции (работе, услуге), а налог рассчитывается по ставке от суммы добавленных стоимостей. Для того чтобы использовать этот способ на предприятии необходимо вести учёт по отдельным видам продукции.

Второй способ заключается в том, что на общую сумму выручки от реализации продукции начисляется налог, а затем из него вычитается сумма налога на добавленную стоимость, оплаченная при покупке исходных материалов.

В Российской Федерации используется второй способ исчисления НДС, что объясняется особенностями бухгалтерского учета, не позволяющими реализовать на большинстве предприятий – плательщиков НДС первый способ.

Плательщиками налога являются все юридические лица (включая предприятия с иностранными инвестициями), индивидуальные частные предприятия, а также

филиалы (отделения) предприятий, которые самостоятельно реализуют товары.

Объектами налогообложения являются:

- обороты по реализации на территории РФ товаров, выполненных работ и оказанных услуг (включая бартер), и безвозмездную передачу другим предприятиям и физическим лицам средств и имущества;

- товары, ввозимые на территорию Российской Федерации.

К облагаемому обороту относятся обороты (выручка) от реализации товаров, как собственного производства, так и приобретенных, а затем проданных, а также стоимость выполненных строительных, ремонтных, научно-исследовательских работ, выручка от оказания услуг пассажирского и грузового транспорта, связи, бытовых и жилищно-коммунальных, и т.д.

Широкая налогооблагаемая база НДС делает его универсальным. Он выполняет в основном фискальную функцию, существенно пополняя бюджет. Однако имеется значительное число товаров (работ, услуг), которые освобождены от НДС. Среди них: экспортируемые товары (как собственного производства, так и приобретенные);

- услуги городского пассажирского транспорта (кроме такси);

- квартирная плата, операции по страхованию и перестрахованию;

- выдача ссуд;

- операции, связанные с обращением валюты (денег, а также ценных бумаг);

- образовательные услуги (при наличии лицензии);

- плата за посещение театров, кинотеатров, цирка, товары (работы и услуги);

- выполненные и реализованные учебными предприятиями образовательных учреждений.

С целью социальной защиты от уплаты НДС освобождены предприятия, производящие и реализующие товары, работы и услуги, в численности персонала которых работающие инвалиды составляют более половины.

8.4. Понятие декларации о доходах

Принципиально новым и важным для экономики нашей страны является введение в качестве объекта налогообложения всего дохода, полученного гражданами за весь календарный год, представленного в виде декларации.

Законом о подоходном налоге предусматривается обязанность граждан вести учет получаемых ими в течение года доходов, места их получения, учет расходов, связанных с получением таких доходов.

В подоходном налоге с физических лиц использован прогрессивный метод обложения, вместе с ростом дохода плательщика возрастает и процент взимаемого с него налога.

Вместо прямых льгот с физических лиц использован прогрессивный метод обложения, вместе с ростом доход плательщика возрастает и процент взимания с него налога. Вместо прямых льгот по налогу введены вычеты из облагаемого налогом совокупного дохода сумм, кратных пяти, трем, и одному размеру минимальной месячной оплаты труда - в зависимости от категорий граждан и сумм расходов (на содержание детей и иждивенцев в размере минимальной месячной оплаты труда за каждого).

Декларация о совокупном доходе состоит из четырех разделов:

- раздел первый предусматривает сообщение гражданином сведений обо всех своих доходах; полученных им в течение года, произведенных расходах, связанных с получением этих доходов, а также о суммах выплат доходов или уплаченных авансом;

- раздел второй содержит сведения о вычетах, на которые имеет право гражданин;

- в третьем разделе указываются сведения о фактическом совокупном доходе за отчетный год, подлежащем налогообложению, и сообщается облагаемый доход, который предполагается получить в следующем году;

- в четвертом разделе производится расчёт подоходного налога, причитающегося с совокупного годового дохода, причём расчет производится как самим гражданином, так и налоговой, инспекцией.

Лучший способ сэкономить на уплате налогов, законным способом – хорошо знать, что не включается в декларацию. Подаётся декларация, в налоговую инспекцию не позднее 1 апреля следующего за отчетным года.

Главная обязанность налоговой инспекции - взимание налогов и других обязательных платежей в бюджет. Законом, им дано права проверки денежных документов, бухгалтерских книг, отчетов, планов, смет и других документов, связанных с исчислением и уплатой налогов, право требовать необходимые документы, изымать их в случае уклонения от уплаты налогов, проверять достоверность данных об источниках получения средств, применять к недисциплинированным налогоплательщикам финансовые санкции.

Уклонение от уплаты налогов всегда было заманчивым для предпринимателей, однако, при этом нужно хорошо представлять себе цену уклонения от налогов: она не должна быть больше самого налога.

Аудит - специфическая форма финансового контроля за деятельностью предприятий, фирм, организаций в форме независимых ревизий бухгалтерской отчетности. Аудиторские проверки проводятся по желанию клиента на коммерческой основе высококвалифицированным инспектором.

Аудитор независимый эксперт - анализирует состояние бухгалтерского учета и внутрихозяйственного контроля, устанавливая соответствие финансово-хозяйственных операций законодательству, достоверность отчетности.

Ни один предприниматель, ни один банк за рубежом не станет сотрудничать с новым для него партнером, если у него нет балансового отчета, завизированного аудитором.

В условиях перехода к рыночным отношениям в Российской Федерации слабость бухгалтерских кадров на предприятиях ведет к росту спроса на услуги аудиторской

службы, способной помочь избежать неприятностей с налоговой инспекцией, уплаты штрафов и т.п. Если аудитор завизировал неверно составленный документ с ошибочно указанной суммой налоговых платежей, то разницу в бюджет доплачивает он сам, а не предприятие.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Дайте определение налогу:

а) прогрессивному, регрессивному и пропорциональному;

б) косвенному и прямому.

2. Определите вид каждого из перечисленных ниже налогов, действующих в России: подоходный налог с физических, лиц, налог на прибыль с юридических лиц, НДС, акциз, налог на недвижимое имущество граждан, налог на имущество предприятий.

3. Опишите оптимальные, на наш взгляд, принципы налогообложения. Как они реализуются в современной практике налогообложения в России?

4. Каковы возможности переложения налогового бремени?

5. Покажите, насколько реализованы основные цели налоговой реформы в России.

6.Вскройте причины частого изменения порядка: подоходного налогообложения физических лиц в России; подоходного налогообложения юридических лиц в России. Опишите краткосрочные и долгосрочные эффекты этих изменений.

7. Должен ли вызывать беспокойство дефицит бюджета?

8. Объясните, почему богатая нация менее болезненно перенесет значительный по размерам бюджетный дефицит, чем бедная?

9. Что входит в понятие государственный долг"? Опасен ли он для национальной экономики в целом?

10. Является ли государственный долг России бременем для будущих поколений?

11. Что входит в потребительскую корзину?

12. Каков должен быть прожиточный минимум?

13. Какие факторы влияют на величину финансовых затрат в спортивной школе?

14. Дайте определение финансов и финансовой системы в сфере физической культуры и спорта?

15. Назовите источники финансирования физической культуры и спорта.

ТЕМА 9.
ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

План:

1. Понятие предпринимательской деятельности;

2. Правовой статус гражданина – предпринимателя;

3. Государственная регистрация предпринимательской деятельности;

4. Проблемы квалификации незаконного предпринимательства.

9.1. Понятие предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность - по гражданскому законодательству РФ самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ст. 2 ГК РФ).

При анализе данного понятия можно выделить следующие его признаки:

Первым из них является осуществление деятельности с целью получения прибыли. Каждый собственник имущества вправе свободно им распоряжаться по своему усмотрению себе во благо, что выражается, как правило, в плодах и доходах от имущества.

В законодательном регулировании был разрешён вопрос: прибыль от какой деятельности считается полученной от предпринимательства. Его объектом согласно ГК является пользование имуществом, продажа товаров, выполнение работ или оказание услуг. Действительно, по общему правилу предприниматели получают прибыль от реализации товаров и услуг. Несколько абстрактнее выглядит понятие «прибыль от пользования имуществом». Если рассматривать его буквально и в системе с нормами части второй ГК, то договоры займа, подряда, на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ, перевозки, транспортной экспедиции, банковского вклада, банковского счёта, хранения, поручения, комиссии, доверительного управления имуществом и некоторые другие договоры с элементом прибыли не вправе заключать гражданин, не зарегистрированный в качестве предпринимателя.

Наиболее ярко это проявляется в таких договорах, как заём, договорное управление имуществом и договор банковского вклада. Гражданин вполне может самостоятельно, на свой риск на достаточно длительный период передать другой стороне имущество или деньги в целях получения прибыли (процентов), но формально подпадает под необходимость регистрации в качестве предпринимателя. То есть в настоящее время

миллионы граждан - владельцы счетов в банках - нарушают норму ст. 2 ГК, если воспринимать её буквально. Это подтверждает несоответствие данной нормы реальности. Если один гражданин даёт другому заём с компенсацией заёмщиком инфляции (например, по курсу доллара), он считается получающим прибыль, так как государством до сих пор должным образом не учитывается при налогообложении коэффициент инфляции, хотя нормативных деклараций на этот счёт было достаточно. Таким образом, не имея на деле не только прибыли, но и цели её получения, гражданин идёт против закона, что чревато признанием такой сделки недействительной, изъятием мнимой прибыли и штрафом.

Однако не вполне точно и понятие «прибыль от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг». Нередки случаи, когда гражданин реализует бывшие в употреблении и даже новые товары, ранее приобретённые для личного потребления (без цели перепродажи), в связи с отпадением надобности в них (например, излишки строительных материалов при сооружении индивидуального жилого дома). Такая продажа может осуществляться достаточно длительный период или по частям, что вполне возможно истолковать как систематичность. Ввиду того, что при продаже гражданин преследует цель получить доход (прибыль), его также можно счесть нарушителем закона, так как он не зарегистрировался в качестве предпринимателя.

Многие граждане от случая к случаю производят мелкие работы по договорам подряда или поручения за плату. В силу законодательной неопределённости по данному вопросу налоговые инспекции не могут объяснить, почему на практике к «арендодателям» имущества предъявляют требования о государственной регистрации в качестве предпринимателей, а к «подрядчикам» - нет, хотя по признакам предпринимательства, указанным в ст. 2 ГК, их деятельность часто совпадает.

Почти каждый гражданин заключает в год несколько гражданско-правовых сделок с элементом прибыли. Как правило, доход выражается в незначительных суммах, которые один гражданин (организация) выплачивает другому сразу по окончании работ наличными. Если требования о регистрации понимать буквально, то необходимо сразу и заранее всё дееспособное население зарегистрировать как предпринимателей и обязать вести учёт. Последствия такого допущения очевидны: с одной стороны, теряется смысл гипертрофированного понятия «предприниматель», отождествляемого с гражданином (или наоборот), с другой стороны, норма закона не обеспечивается практической возможностью её реализации. Гражданину нет смысла терять ради небольшого дохода время и средства на регистрацию, поэтому огромное большинство мелких доходов граждан, особенно по договорам между собой (устным сделкам в особенности), будет оставаться неучтённым, количество «нарушителей закона» станет астрономическим, а работу судов можно существенно затруднить огромным числом дел по требованиям налоговых органов о признании сделок граждан недействительными по формальным признакам.

Неоднозначность данного признака можно подтвердить простейшими примерами. Руководитель или врач стоматологической поликлиники в свободное время систематически у себя на дому оказывает медицинскую помощь больным. Артист государственного театра, филармонии, помимо основной работы, систематически по собственной инициативе организует платные выступления перед зрителями. Преподаватель государственного высшего учебного заведения систематически "на стороне" высту¬пает с платными лекциями и проводит иные формы занятий. Художник

продает нарисованные им картины. Бывший профессиональный журналист, а ныне пенсионер, систематически выступает в средствах массовой информации, в частности пишет статьи, готовит репортажи. Адвокаты за плату оказывают юридическую помощь обращающимся к ним лицам.

Так что же конкретно понимать под предпринимательской деятельностью? Российские нормативные акты содержат на этот счёт следующие нормативные положения. Возьмем Закон РФ "Об образовании", под влиянием которого находятся практически все граждане России. Согласно ст. 48 данного Закона индивидуальная трудовая педагогическая дея¬тельность с получением доходов признается предпринимательской и подлежит государственной регистрации. Значит, все так называемые репетиторы, в частности школьные учителя, которые за гроши систематически помогают детям лучше освоить русский и иностранные языки, иные школьные дисциплины, являются предпринимателями со всеми вытекающими отсюда правовыми и нравственными последствиями.

Но вот проанализируем положения другого нормативного акта — "Основы зако¬нодательства Российской Федерации о нотариате" от 11 февраля 1993 г. Статья 1 провозглашает: "Нотариальная деятельность не является предпринимательством и не преследует цели извлечения прибыли". А что же это за деятельность и почему она "не преследует цели извлечения прибыли"? Наряду с государственными нотариальными конторами нотариальные действия от имени Российской Федерации совершают нотариусы, занимающиеся частной практикой. Нотариус, занимающийся частной практикой, вправе иметь контору, открывать в любом банке расчетный и другие счета, в том числе валютный, иметь имущественные и личные неиму¬щественные права и обязанности, нанимать и увольнять работников, распоряжаться поступившим доходом, выступать в суде, арбитражном суде от своего имени и совершать другие действия в соответствии с законодательством Российской Федерации и рес¬публик в ее составе. За совершение нотариальных действий он взимает плату по тарифам, соответствующим размерам государственной пошлины, предусмотренной за совершение аналогичного действия в государственной нотариальной конторе. В других случаях тариф определяется соглашением между физическими и (или) юридическими лицами, обратившимися к нотариусу, и нотариусом. Денежные средства, полученные нотариусом, занимающимся частной практикой, после уплаты налогов, других обязательных платежей поступают в собственность нотариуса и полное его распоряжение.

Почему же учитель-репетитор, занимающийся частной практикой, отнесен к числу предпринимателей, а нотариус, тоже занимающийся частной практикой, из числа предпринимателей исключен? Добавим сюда еще и Федеральный закон "Об основах государственной службы Российской Федерации" от 31 июля 1995 г. Статья 11 этого Закона запрещает, в частности, государственному служащему заниматься другой оплачиваемой работой, а также предпринимательской деятельностью лично или через доверенных лиц. Вместе с тем государственному служащему разрешено заниматься педагогической, научной и иной творческой деятельностью, т. е. быть репетитором у школьников ему не возбраняется и в качестве предпринимательства такого рода деятельность не рассматривается.

Вторым признаком предпринимательской деятельности является систематичность её осуществления. Основным препятствием выступает отсутствие легального

определения или устоявшегося обычая в понимании систематичности. Одновременно существуют два крайних подхода к этому понятию. Лингвисты утверждают, что «систематический - постоянно повторяющийся, непрекращающийся», а законодатель применительно, например, к трудовому праву полагает систематическими нарушениями трудовой дисциплины, если за них ранее хотя бы один раз применялись взыскания (то есть в соответствии с п. 3 ст. 33 КЗОТ РФ в понятие «систематичности» укладывается событие, произошедшее хотя бы два раза).

В данном случае сложности возникают при оценке предпринимательской деятельности, субъекты которой скрывают ее, а при выявлении отрицают наличие предпринимательства, ссылаясь именно на то, что акции, внешне схожие по цели с предпринимательскими, носят не систематический, а случайный, разовый, повторный и т.п. характер.

Недостаточно ясным с точки зрения определения предпринимательства остается и вопрос приобретения акций и облигаций предприятия. Дело в том, что третий признак самостоятельности деятельности можно расценивать по-разному, в том числе и так, что гражданин самостоятельно приобретает ценные бумаги и извлекает прибыль, "пользуясь" ими.

Следующий (четвёртый) бесспорный признак предпринимательской деятельности — ее осуществление на свой риск, то есть под собственную имущественную ответственность. Такой риск включает принятие на себя предпринимателем как собственником имущества не только могущих произойти неблагоприятных последствий, но и дополнительного (специфического предпринимательского) риска в обязательствен¬ных отношениях. Ответственность предпринимателя является повышенной, на него возлагаются неблагоприятные последствия, возникшие не только по его вине, но и в иных случаях, кроме непреодолимой силы.

Однако всё-таки законодатель никак не разъясняет: что такое есть риск, равно как и то, зачем понадобилось представление о предпринимательстве непременно связывать с риском.

Риск — понятие неоднозначное, отражаемые им общественные отношения внутренне противоречивы. Иногда в научной литературе риск интерпретируется слишком односторонне, только как "возможный отрицательный результат деятельности". Конечно, как усилия в расчете на будущий спрос, который не всегда может быть гарантирован в условиях рынка, предпринимательство объективно сопряжено с некоторой неопределенностью и неустойчивостью, возможностью невостребования результатов своей деятельности, что означает неизбежность риска, в частности угрозу потерь времени, ресурсов, прибыли, вплоть до вероятности банкротства. Но это лишь одна, причем не главная, грань предпринимательства. Рискуют как раз по другому поводу, в надежде на удачный исход затеянной неординарной операции, на получение более высокой прибыли по сравнению с другими предпринимателями, занимающимися сходной деятельностью.

Существенным упущением законодателя в понятия предпринимательства, приведенном в Кодексе, можно считать отсутствие упоминания признака профессионализма в деятельности предпринимателя. Такой признак упоминается в законодательстве Франции (ст. 1 Французского торгового кодекса), Германии (§ 1 Германского торгового уложения) и ряда других стран. Русские дореволюционные

авторы также выделяли намерение вести торговлю как промысел.

Это не означает, что не бывает некомпетентных, непрофессиональных предпринимателей. Условный признак профессионализма призван нести иную нагрузку.

Гражданин-предприниматель должен открыто относиться к объекту своей деятельности как профессионал, специалист. Интересно в этом плане определение ст. 2-104 Единообразного торгового кодекса США: "Коммерсант — это тот, кто совершает операции с товарами определенного рода или каким-либо другим образом по роду своих занятий ведет себя так, как будто он обладает особыми знаниями или опытом в отношении операций и товаров, являющихся предметом сделки, а также тот, кто может рассматриваться как обладающий такими знаниями или опытом вследствие того, что он использует услуги агента, брокера или иного посредника, который ведет себя так, как будто он обладает такими знаниями и опытом".

Наверное, имеет смысл, для того чтобы устранить юридико-технические недочёты и усечённость гражданского законодательства в вопросах предпринимательства, разработать и принять специальный закон о предпринимательской деятельности, который позволит упростить приобретение статуса и деятельность предпринимателя, оптимизировать и удешевить государственное регулирование его деятельности и надзор за нею, что, несомненно, пойдёт на пользу всему обществу и облегчит работу правоприменителя.

9.2. Правовой статус гражданина - предпринимателя

Правовое регулирование предпринимательской деятельности ведется по четырем основным направлениям, которым корреспондируют четыре крупных блока нормативных актов.

Первый блок определяет внутренние отношения в конкретном субъекте пред¬принимательской деятельности: порядок его учреждения, управления и самоуправления, организации труда.

Второй блок регулирует отношения по "вертикали": между субъектами предпринимательской деятельности, с одной стороны, и органами государственной власти и органами местного самоуправления, с другой, в том числе с законодательными (представительными) и исполнительными органами государственной власти субъектов Российской Федерации, с выборными и иными органами местного самоуправления.

Третий блок опосредует отношения субъектов предпринимательства по "диагонали", в частности с банками и иными кредитными организациями, органами по валютному регулированию и контролю.

Четвёртый блок, последний по счету, но не по значимости, регулирует отношения субъектов предпринимательской деятельности по "горизонтали" — со своими партнерами по экономической деятельности: поставщиками, покупателями, перевозчиками, страховщиками и др.

В регулировании предпринимательской деятельности, обеспечении экономических реформ "задействованы" все отрасли права — государственное, административное, финансовое, уголовное право и др. Ведущей отраслью, ядром среди них является предпринимательское право.

Право каждого гражданина на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательства и иной не запрещённой законом деятельности закреплено ст. 34 Конституции РФ. Гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Для приобретения статуса индивидуального предпринимателя гражданин должен обладать следующими общими признаками субъекта гражданского (и предпринимательского) права:

а) правоспособностью;

б) гражданской дееспособностью;

в) иметь имя (фамилия, собственно имя, а также отчество, если иное не вытекает из закона или национального обычая);

г) иметь место жительства (место, где гражданин проживает постоянно или преимущественно).

Вопрос о характере правоспособности индивидуального предпринимателя в литературе остаётся спорным. Одни авторы на основании ст. 4 Закона РСФСР от 7 декабря 1991 года "О регистрационном сборе с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью, и порядке их регистрации" считают, что правоспособность предпринимателя является специальной; другие, учитывая, что в ГК РФ отсутствуют особые правила, касающиеся правоспособности граждан-предпринимателей, делают вывод о том, что ее характер определяется на основе общих правил о правоспособности граждан, которая является универсальной (общей).

С формально-юридической точки зрения следует согласиться со второй группой авторов. Действительно, ст. 4 названного Закона РСФСР от 7 декабря 1991 года, ограничивающая правоспособность граждан-предпринимателей установлением ее специального характера, противоречит ст. 55 Конституции РФ и ст. 1 Гражданского кодекса РФ, а потому не подлежит применению. Однако Кодекс не содержит специальной главы о гражданах-предпринимателях.

По признаку дееспособности граждане подразделяются на четыре группы:

а) недееспособные — малолетние до шестилетнего возраста, а также признанные судом страдающими психическими расстройствами, не дающими возможность понимать значение своих действий или руководить ими. Они сами не вправе совершать юридически значимые действия. Но сказанное вовсе не означает, что принадлежащее им имущество не может участвовать в гражданском обороте, быть объектом предпринимательской деятельности. От имени детей сделки совершают их законные представители — родители, усыновители или опекуны, а от имени страдающего психическим расстройством — его опекун. При этом на акты распоряжения имуществом необходимо предварительное разрешение органа опеки

и попечительства (ст. 37 ГК РФ);

б) не полностью дееспособные — малолетние в возрасте от 6 до 14 лет и несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет. Как правило, сделки от имени малолетнего заключают его законные представители с соблюдением правил ст. 37 ГК РФ. Сам он может совершать лишь мелкие бытовые и некоторые иные сделки, исчерпывающий перечень которых дан в законе (ст. 28 ГК РФ). Несовершеннолетние с 14-летнего возраста вправе самостоятельно совершать в сфере имущественных отношений значительно более широкий круг акций, нежели малолетние. И все другие сделки они также совершают от своего имени, но с письменного согласия своих законных представителей (ст. 26 ГК РФ);

в) ограниченно дееспособные — признанные судом злоупотребляющими спиртными напитками или наркотическими средствами, чем ставят свою семью в тяжелое материальное положение. Эти лица вправе совершать мелкие бытовые сделки. Совершать другие сделки, а также получать заработок, пенсию и иные доходы и распоряжаться ими они могут лишь с согласия попечителя. Такие граждане самостоятельно несут имущественную ответствен¬ность по совершённым ими сделкам и за причиненный ими вред;

г) полностью дееспособные. Они вправе самостоятельно заниматься любой предпринимательской деятельностью. Такая дееспособность наступает в трех случаях: с наступлением совершеннолетия — по достижении 18-летнего возраста; в случае, когда законом допускается вступление в брак до достижения 18 лет, гражданин, не достигший 18-летнего возраста, приобретает дееспособность в полном объеме со времени вступления в брак; в результате эмансипации.

Особенности статуса индивидуального предпринимателя, действующего без образования юридического лица, по сравнению с общегражданской правоспособностью гражданина заключаются в следующем:

Во-первых, этот статус приобретается в результате (с момента) государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя.

Глава крестьянского (фермерского) хозяйства признаётся индивидуальным предпринимателем. Такое хозяйство может быть создано только одним гражданином или совместно с членами семьи, либо партнёрами с целью производства, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции. В соответствии со статьёй 257 ГК имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит его членам на праве совместной собственности, если законом или договором между ними не установлено иное. В Постановлении Пленумов ВС РФ и ВАС РФ от 28 февраля 1996 года указано, что крестьянское (фермерское) хозяйство не является юридическим лицом. Его глава признаётся предпринимателем с момента государственной регистрации хозяйства и, следовательно, к предпринимательской деятельности последнего применяются правила ГК, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов или сущности правоотношений. Поэтому споры с участием главы крестьянского (фермерского) хозяйства подведомственны арбитражным судам.

Крестьянское хозяйство подлежит регистрации в местном органе самоуправления, в ведении которого находится данный земельный участок.

Индивидуальные предприниматели могут вести производственную деятельность коллективно на основании договора простого товарищества, в силу которого двое или несколько лиц (товарищей) обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли или достижения иной, не противоречащей закону цели (ст. 1041 ГК).

Гражданин, фактически занимающийся предпринимательской деятельностью, но не прошедший государственную регистрацию в качестве индивидуального предпринимателя, не приобретает в связи с занятием такой деятельностью статуса предпринимателя. В таких случаях согласно Постановлению Пленумов ВС РФ и ВАС РФ № 6/8, споры с участием граждан, в том числе связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, в соответствии со ст. 25 ГПК подведомственны суду общей юрисдикции. Однако суд при разрешении спора может применить положения ГК об обязательствах, связанных с предпринимательской деятельностью. Эти положения содержатся в ст. 310, 315, 322, 401 ГК.

Во-вторых, к предпринимательской деятельности граждан, осуществляемой без образования юридического лица, соответственно применяются правила ГК РФ, которые регулируют деятельность юридических лиц, являющихся коммерческими организациями, если иное не вытекает из закона, актов Президента РФ и Правительства РФ или существа правоотношения.

В-третьих, иногда возникают сомнения по вопросу о том, вправе ли индивидуальный предприниматель прибегать к найму работников. Право индивидуальных предпринимателей заключать трудовые договоры (контракты) прямо вытекает из п. 3 ст. 25 ГК РФ, согласно которому лица, работающие по трудовому договору (контракту), включаются в число кредиторов индивидуального предпринимателя.

Порядок заключения трудового договора, изменения его условий и прекращения предусмотрен статьями 15—40 КЗоТ РФ. Трудовой договор (контракт) заключается, как правило, на неопределённый срок, т.е. на постоянную работу. Заключение срочных трудовых договоров (контрактов) допускается как исключение из общего правила.

Трудовой договор (контракт) заключается в письменной форме. Прием на работу оформля¬ется приказом (распоряжением) и объявляется работнику под расписку. Сторонами трудового договора в нашем случае являются индивидуальный предприниматель и работник. Трудовой договор составляется в двух экземплярах: один экземпляр хранится у предпринимателя, другой вручается работнику.

При заключении трудового договора рекомендуется указывать обязательные условия: место работы работника; его трудовую функцию; дату начала работы и дату ее окончания, если заключается срочный трудовой договор; обязанности работодателя по обеспечению охраны труда работника.

Договор может содержать и дополнительные условия, конкретизирующие обязательства сторон и устанавливаемые в договорном порядке. К числу дополнительных можно отнести условия о совмещении профессий (должностей), об оплате труда, о продолжительности дополнительного отпуска и т.д.

Трудовые книжки являются основным документом о трудовой деятельности работников. Они ведутся на всех работников, проработавших у работодателя свыше 5 дней.

Заполнение трудовой книжки впервые производится работодателем в присутствии работника не позднее недельного срока со дня приема на работу.

В трудовую книжку вносятся: сведения о работнике — фамилия, имя, отчество, дата рождения, образование, профессия, специальность; сведения о работе — прием на работу, перевод на другую работу, увольнение; сведения о награждениях и поощрениях. Все перечисленные выше записи вносятся в трудовую книжку после издания приказа (распоряжения), но не позднее недельного срока, а при увольнении — в день увольнения.

Требование о ведении трудовых книжек работодателем содержится и в Законе РФ "О занятости населения в Российской Федерации".

В-четвертых, в отличие от граждан, не являющихся индивидуальными предпринимателями, имущественные споры между индивидуальными предпринимателями либо между ними и юридическими лицами подведомственны арбитражным судам.

В-пятых, индивидуальный предприниматель, который не в состоянии удовлетворить требования кредиторов, связанные с осуществлением им предпринимательской деятельности, может быть признан по решению суда несостоятельным (банкротом).

В-шестых, требования кредиторов индивидуального предпринимателя в случае признания его банкротом удовлетворяются за счет принадлежащего ему имущества, на которое может быть обращено взыскание. Требования удовлетворяются в порядке очередности, установленной п. 3 ст. 25 ГК РФ. Перечень имущества граждан, включая индивидуальных предпринимателей, на которое не может быть обращено взыскание, устанавливается гражданским процессуальным законодательством.

9.3. Государственная регистрация предпринимательской деятельности

Одним из основных условий осуществления предпринимательской деятельности является государственная регистрация ее субъектов. Прохождение данной процедуры необходимо для подтверждения легитимности функционирования конкретного лица в хозяйственном обороте. Придавая регистрации общеобязательный характер, государство преследует не только цели контроля за законностью создания, реорганизации и ликвидации предприятии, но и полного первичного учета участников предпринимательской деятельности, а также сбора данных об их правовом, имущественном и организационном положении.

В настоящее время в России первичная регистрация большинства субъектов предпринимательства осуществляется в заявительном порядке, предусматривающем возможность отказа в ней только по формальному основанию: несоответствие учредительных документов требованиям законодательства.

В отличие от отечественного законодательства право зарубежных стран нередко придает регистрации предпринимателей декларативный характер. Это означает, что лицо признается субъектом предпринимательства в силу самого факта совершения в виде промысла коммерческих сделок (независимо от акта регистрации). Предпринимателями де-факто почти во всех западных государствах признаются

граждане, осуществляющие коммерческую деятельность без образования юридического лица.

Государственная регистрация физического лица, изъявившего желание заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, в России осуществляется регистрирующим органом сельской, поселковой, районной или городской администрации по месту его постоянного жительства или временного проживания. До регистрации гражданин должен уплатить государственную пошлину (регистрационный сбор), величина которой не может превышать минимальную месячную оплату труда. Категории плательщиков, освобождаемых от уплаты этого сбора или имеющих по нему льготу, устанавливаются органами администрации. Регистрационный сбор уплачивается через учреждения банка либо иные учреждения, наделенные полномочиями принимать платежи от населения в доход бюджета, и возврату не подлежит.

Вместе с квитанцией об уплате регистрационного сбора гражданин должен представить составленное по установленной форме заявление (бланк заявления выдается в регистрирующем органе), паспорт и 3 фотографии размером 3х4 см. В заявлении указываются сведения о гражданине, включая фамилию, имя, отчество, место рождения, паспортные данные (номер и серия паспорта, кем и когда выдан), почтовый адрес места постоянного жительства или временного проживания. В случае регистрации по месту временного прожива¬ния необходимо указать срок регистрационного учета по этому месту.

Органам государственной регистрации запрещено требовать представление иных документов и сведений о предпринимателе. Регистрация должна быть произведена в день подачи документов или в 3-дневный срок после получения их по почте. В те же сроки должно быть выдано или выслано по почте регистрационное свидетельство.

Существующими нормативными документами не предусмотрено ограничение срока, на который может быть выдано свидетельство о регистрации, — оно, как правило, является бессрочным. Количество видов деятельности, которые могут быть указаны в нем, не ограничено, однако те виды деятельности, которые запрещены действующим законодательством или за которые предусмотрена уголовная ответственность, не разрешаются. Свидетельство о регистрации оформляется в трех экземплярах (предпринимателю, регистрирующему органу местной администрации и налоговому органу). При утере свидетельства предпринимателем регистрирующий орган может выдать дубликат с взиманием 20% уплаченного ранее сбора. В свидетельство вносятся только фамилия, имя, отчество гражданина, регистрирующегося в качестве предпринимателя. Другие граждане, предполагающие вести совместную с ним деятельность, в свидетельстве не указываются.

Свидетельство о государственной регистрации предпринимателя — основной документ, подтверждающий его права и обязанности, предъявляющийся по требованию должностных лиц налоговых и иных уполномоченных органов исполнительной власти. Осуществление гражданином предпринимательской деятельности, не зарегистрированной в установленном порядке, в том числе не указанной в регистрационном свидетельстве, а также отказ гражданина предъявить свидетельство должностному лицу налогового органа влекут за собой административную ответственность гражданина в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также взыскание налоговым органом в доход государства

всех доходов (за вычетом расходов) от предпринимательской деятельности, осуществляемой с нарушением законодательства.

Для отдельных видов деятельности требуется оформление специального разрешения - лицензии, которая является официальным документом, дающим право на указанный в нем вид деятельности в течение установленного срока, а также определяющим условия его осуществления. Перечни видов деятельности, на которые требуются лицензии, и органов, уполномоченных выдавать их, установлены ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Отсутствие лицензии, как правило, не является основанием для отказа в государственной регистрации индивидуального предпринимателя. Исключение составляет частная детективная деятельность.

Для получения лицензии заявитель представляет в органы, уполномоченные на ведение лицензионной деятельности:

1.заявление с просьбой выдать лицензию с указанием фамилии, имени, отчества, данных документа, удостоверяющего личность, вида деятельности, срока действия лицензии;

2.справку налогового органа о постановке на учет или свидетельство о государственной регистрации гражданина в качестве предпринимателя;

3. документ, подтверждающий внесение соискателем лицензии платы за рассмотрение лицензирующим органом заявления соискателя лицензии.

В зависимости от специфики вида деятельности в положении о его лицензировании может быть предусмотрено представление заявителем еще некоторых документов. Лицензия выдается на каждый вид деятельности и действительна на всей территории Российской Федерации. Передача ее другому лицу запрещается. При ликвидации или прекращении действия свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя выданная ему лицензия утрачивает юридическую силу независимо от срока ее действия.

Рассмотрение заявления о выдаче лицензии и выдача лицензии осуществляются на платной основе. Размер платы устанавливается Правительством РФ, но не может превышать трехкратный минимальный размер оплаты труда. Указанные платежи поступают в соответствующие бюджеты.

Физические лица, зарегистрировавшие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, обязаны своевременно встать на учет в налоговый орган по месту постоянного жительства либо по месту осуществления этой деятельности. Заявление о постановке на учёт подается предпринимателем в течение десяти дней после государственной регистрации.

Для регистрации предприниматель должен явиться в налоговую инспекцию, имея с собой:

1.свидетельство о государственной регистрации предпринимательской деятельности без образования юридического лица;

2. документы, удостоверяющие личность и подтверждающие регистрацию по месту жительства.

Постановка на учет в налоговом органе производится на основании заявления индивидуального предпринимателя. Государственная налоговая служба в срок до 5 дней проверяет достоверность указанных в заявлении сведений и при положительном решении присваивает индивидуальному предпринимателю идентификационный номер налогоплательщика.

Регистрация предпринимателя в налоговой инспекции производится путём записи в книгу регистрации физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Индивидуальные предприниматели обязаны также зарегистрироваться в Пенсионном фонде и Фонде обязательного медицинского страхования. Для регистрации требуется предъявить паспорт и представить копии свидетельства о государственной регистрации и лицензии (если она необходима для выбранного вида деятельности).

Индивидуальные предприниматели, использующие наемный труд, должны также в течение 30 дней с момента заключения трудового договора зарегистрироваться в Фонде социального страхования Российской Федерации и в Государственном фонде занятости населения. Помимо перечисленных документов для регистрации в этих фондах необходимо представить копию трудового договора.

Государственная регистрация физических лиц в качестве предпринимателя утрачивает силу в следующих случаях:

- в день получения регистрирующим органом заявления предпринимателя об аннулировании его государственной регистрации в качестве предпринимателя и выданного ему ранее свидетельства о регистрации;

- с момента вынесения судом решения о признании недействительной регистрации предпринимателя;

- с момента вынесения судом решения о признании предпринимателя несостоятельным (банкротом).

Свидетельство о регистрации предпринимателя подлежит возврату выдавшему его регистрирующему органу.

Аннулирование государственной регистрации предпринимателя по решению суда или арбитражного суда производится в течение 7 календарных дней с даты получения регистрирующим органом судебного решения. Регистрирующий орган в 3-дневный срок с даты аннулирования государственной регистрации на основании решения суда направляет предпринимателю письменное уведомление и в 7-дневный срок сообщает об этом налоговому органу.

9.4. Проблемы квалификации незаконного предпринимательства

Как уже отмечалось выше, Конституция Российской Федерации признает за каждым гражданином право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской деятельности. Однако его осуществление не должно нарушать права и интересы других лиц (ст. 17 Конституции). Именно с целью защиты законных прав и интересов граждан, организаций и государства законодатель ввел

уголовную ответственность за нарушение порядка осуществления предпринимательской деятельности (ст. 171 УК).

Общественная опасность незаконного предпринимательства заключается в посягательстве на отношения, обеспечивающие нормальный установленный государством порядок осуществления предпринимательской деятельности как одного из видов правомерной экономической деятельности.

Уголовная ответственность наступает за незаконное предпринимательство, т. е. предпринимательскую деятельность без регистрации, без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно, либо с нарушением условий лицензирования (ст. 171 УК РФ). При этом незаконное предпринимательство предполагает ведение правомерной экономической деятельности, но с нарушением установленного государством порядка.

Незаконное предпринимательство часто связано с иными преступными посягательствами в сфере экономической деятельности, такими как контрабанда (ст. 188 УК), уклонение от уплаты налогов (ст. 194, 198, 199 УК), обман потребителей (ст. 200 УК) и другими.

Объективную сторону незаконного предпринимательства составляют три альтернативных действия, каждое из которых предусматривает самостоятельный вид данного преступного деяния. Незаконной считается предпринимательская деятельность, осуществляемая:

а) без регистрации;

б) без специального разрешения (лицензии) в случаях, когда такое разрешение (лицензия) обязательно;

в) с нарушением условий лицензирования.

Осуществление предпринимательской деятельности без регистрации — это занятие ею без свидетельства о государственной регистрации, выдаваемого организациям и гражданам-предпринимателям компетентным государственным органом.

Когда осуществление какого-либо вида предпринимательской деятельности требует лицензии, право им заниматься возникает с момента ее получения. Отсутствие лицензии на осуществляемую деятельность, а также занятие деятельностью, не указанной в лицензии, образует незаконное предпринимательство.

Нарушение условий лицензирования - это осуществление лицензионной деятельности с нарушением установленного порядка. Нарушением условий лицензирования может считаться только такое нарушение, в результате которого у индивидуального предпринимателя или организации может быть аннулирована лицензия либо указанные лица не получили бы лицензию вовсе, т. е. существенное (грубое) нарушение условий осуществления лицензируемой деятельности.

Такими нарушениями, в частности, являются: умышленное внесение недостоверных данных в документы, на основании которых была выдана лицензия; невыполнение обязательных предписаний или распоряжений органов исполнительной власти, уполномоченных осуществлять контроль за соответствующим видом лицензионной деятельности; передача лицензии другому лицу.

Осуществление лицом, имеющим лицензию, другого вида лицензионной деятельности, на занятие которым у него лицензии нет, занятие лицензионной деятельностью в случае приостановления действия лицензии или ее аннулирования должны признаваться незаконным предпринимательством в форме осуществления предпринимательской деятельности без лицензии, но не с нарушением условий лицензирования.

По конструкции объективной стороны состав незаконного предпринимательства смешанный - формально-материальный. Уголовная ответственность наступает при условии, если незаконное предпринимательство причинило крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжено с извлечением дохода в крупном размере.

Незаконное предпринимательство, причинившее крупный ущерб гражданам, организациям или государству, образует материальный состав. Оно считается оконченным с момента причинения крупного ущерба. Крупный ущерб - категория оценочная: суд решает, признать или не признать ущерб крупным.

Существует вид экономической деятельности, не являющийся предпринимательством, которым вправе систематически заниматься все лица без разрешения, а граждане без регистрации, и имеющий главной целью извлечение прибыли. Это инвестиционная деятельность, т. е. вложение инвестиций (денежных средств, недвижимости, иного имущества, имущественных прав, интеллектуальной собственности) в объекты предпринимательской и других видов экономической деятельности для получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта. Инвестор получает доход от владения, пользования и распоряжения объектами и результатами инвестиций.

Некоторую сложность на практике представляет проблема определения субъекта незаконного предпринимательства. Уголовное право признает субъектом данного преступления любое физическое вменяемое лицо, достигшее 16-летнего возраста (общий субъект). Гражданин, осуществляю¬щий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица и не прошедший государственную регистрацию, лицо, фактически руководящее деятельностью организации, не зарегистрированной в государственном реестре, являются общими субъектами незаконного предпринимательства.

Специальный субъект возможен только при незаконном предпринимательстве в форме осуществления той или иной деятельности без лицензии в случае, когда ее наличие обязательно, или с нарушением условий лицензирования. Таковым может быть индивидуальный предприниматель либо должностное лицо организации.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Определите понятие предпринимательской деятельности.
2. Каков правовой статус гражданина – предпринимателя?
3. Как осуществляется государственная регистрация предпринимательской деятельности?
4. Каковы проблемы квалификации незаконного предпринимательства?

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бизнес-план инвестиционного проекта: рабочая тетрадь предпринимателя для разработки бизнес-плана. – М.: АМиР Морозовского проекта, ПРО-ИНВЕСТКОНСАЛТИНГ, 1996. – 69 с.

2. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк – 2-е изд., перераб. И доп.–М.: Элькор-МК, 2002. – 258 с.

3. Кочетков, А. И. Экономика предприятия: учебное пособие /А. И. Кочетков. – М., 2003. – 346 с.

4. Кузнецов, В.В. Разработка бизнес-плана создания малого предприятия и экономические методы управления предпринимательской деятельностью / В. В. Кузнецов, В. В. Ваховский, М. Н. Кондратьева. – Ульяновск : УлГТУ, 2000. – 167 с.

5. Кузнецов, В.В. Тренинг по моделированию процесса становления нового предприятия и организации его деятельности / В. В. Кузнецов. – Ульяновск: УлГТУ, 2001. - 234 с.

6. Кузнецов, В.В. Экономика предприятия: организация предпринимательской деятельности: методические указания для проведения практических занятий / В. В. Кузнецов, И. С. Чебурашкина – Ульяновск: УлГТУ, 2004. – 342 с.

7. Кузнецов, В.В. Контроллинг: учебное пособие /В.В. Кузнецов, И.С. Чебурашкина – Ульяновск: УлГТУ, 2004. – 106 с.

8. Кузнецов, В. В. Бизнес-планирование: практикум по дисциплине /В. В. Кузнецов, И. С. Чебурашкина – Ульяновск : УлГТУ, 2005. – 54 с.

9. Бизнес-план. Опыт, проблемы / Т. П. Лобанова, Л. В. Мясоедова,Т. А. Граноженко, Ю. А. Олейникова – М., 2000. – 154 с.

10. Сафронов, Н. А. Экономика предприятия: учебник / Н. А. Сафронов. – М., 2003. – 239 с.

11. Станиславчик, Е. Н. Бизнес-план: Финансовый анализ Упрощенная система налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства. – Тольятти, 2003. – 92 с.

13. Финансы организаций (предприятий): учебник для вузов / под ред. Н. В. Колчиной. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 344 с.

14. Экономика организации (предприятия): учебник / под ред. Н. А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2004. – 279 с.

15. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швардара – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006 – 670 с.

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ ОРГАНИЗАЦИЙ

(учебно-методическое пособие)

УДК 005.334](086.76)(075)
ББК 65.291.931я04я7
Ф 62

Фирсова, О. А. Управление рисками организаций : учебно-методическое пособие / О. А. Фирсова // Курсы дистанционного образования. – 2013. – № 1 (5). – С. 105-172. – Режим доступа: http://akadem-mabiv.ru/Arhiv_KDO.html. – ISSN 2225-4447.

Существование рисков как неотъемлемой части предпринимательской деятельности привело к необходимости разработки конкретных методов и приемов их выявления при принятии и реализации управленческих решений. Предприятия работают в различных условиях конкурентной среды, имея разную внутреннюю среду, уровень производственного потенциала, кадровый состав и т.д. В связи с этим у каждого предприятия возникают риски, непосредственно присущие только данной компании и связанные со спецификой производственной, технологической, коммерческой, финансовой и других видов деятельности. Важно своевременно их выявить и определить вероятность наступления, время наступления, а также возможный ущерб.

Предназначено для преподавателей и студентов экономических специальностей по направлению экономической безопасности.

О. А. Фирсова, *кандидат экономических наук, доцент кафедры «Предпринимательство и маркетинг» ФГБОУ ВПО «Госуниверситет – УНПК»*

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ РИСКА, ВИДЫ РИСКОВ

1.1. История развития исследования теории риска

1.2. Система рисков

1.3. Классификация рисков

1.4. Прогнозирование рисковой ситуации

1.5. Способы оценки степени риска

1.6. Специфика сбора информации для оценки рисков на различных предприятиях

ГЛАВА 2. СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Система управления рисками

2.2. Принципы риск-менеджмента

2.3. Функции риск-менеджмента

2.4. Организация системы риск-менеджмента на предприятии

2.5. Задачи и процесс управления рисками

2.6. Этапы организации риск-менеджмента

2.7. Внешние и внутренние факторы системы управления рисками

2.8. Особенности выбора стратегии и методов решения управленческих задач

2.9. Правила риск-менеджмента

ГЛАВА 3. ПРОФИЛЬНЫЕ РИСКИ

3.1. Риск-профиль финансовых организаций

3.2. Основные направления нейтрализации предпринимательских рисков

3.3. Управления рисками организаций инвестиционно-строительного комплекса

ГЛАВА 4. СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РИСКА

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

ВВЕДЕНИЕ

Существование рисков как неотъемлемой части предпринимательской деятельности привело к необходимости разработки конкретных методов и приемов их выявления при принятии и реализации управленческих решений. Предприятия работают в различных условиях конкурентной среды, имея разную внутреннюю среду, уровень производственного потенциала, кадровый состав и т.д. В связи с этим у каждого предприятия возникают риски, непосредственно присущие только данной компании и связанные со спецификой производственной, технологической, коммерческой, финансовой и других видов деятельности. Важно своевременно их выявить и определить вероятность наступления, время наступления, а также возможный ущерб.

Методы управления рисками, получившие широкое применение в банковской деятельности, рассматриваются как инструмент управления предприятиями. Многие из этих методов могут применяться для снижения рисков в деятельности компаний различных отраслей и видов бизнеса.

Сегодня одним из наиболее прогрессивных способов повышения эффективности бизнеса по праву считается бюджетирование. Вопросам организации бюджетного процесса в предприятиях посвящено множество научных исследований и специализированной литературы. Польза бюджетирования очевидна. Поэтому многие предприятия уже внедрили или планируют внедрение соответствующих методов корпоративного управления. Именно это обстоятельство — ключевой момент в решении вопроса об организации риск-ориентированного управления предприятием. Управление рисками требует определенного уровня развития корпоративной культуры и органов корпоративного управления, во многом схожего с тем, которое необходимо для успешной организации бюджетного процесса. Это вполне логично, так как само по себе бюджетирование можно рассматривать как метод управления одним из основных рисков деятельности предприятий — стратегическим риском. Внедрение бюджетного процесса, как и организация системы управления рисками, нередко требует пересмотра организационной структуры предприятия, процедур принятия управленческих решений, а также определенной работы по повышению квалификации персонала (в том числе руководителей среднего и высшего звена) и даже набора новых сотрудников — специалистов в данной области. Более того, постановка бюджетирования может рассматриваться как первый шаг к внедрению риск-ориентированного управления предприятием, предоставляя удачную базу для дальнейшего развития, так как предполагает выполнение ряда аналогичных условий.

Целью предпринимательства является получение максимальных доходов при минимальных затратах капитала в условиях конкурентной борьбы. Реализация указанной цели требует соизмерения размеров вложенного (авансированного) в производственно-торговую деятельность капитала с финансовыми результатами этой деятельности. Вместе с тем, при осуществлении любого вида хозяйственной деятельности объективно существует опасность (риск) потерь, объем которых обусловлен спецификой конкретного бизнеса.

Цель учебного пособия раскрыть политику управления финансовыми рисками.

Для этого необходимо реализовать следующие основные задачи:

1. дать понятие риска, рассмотреть его основные виды;
2. раскрыть сущность и содержание риск-менеджмента;
3. проследить тенденции риск-менеджмента в различных отраслях;
4. рассмотреть методы управления финансовым риском.

ГЛАВА 1.
ПОНЯТИЕ РИСКА, ВИДЫ РИСКОВ

1.1. История развития исследования теории риска

В 1855 г. представитель немецкой классической школы Г. фон Мангольдт опубликовал работу "Действительное назначение предпринимателя и истинная природа предпринимательской прибыли". В центр своих теоретических исследований предпринимательства он поставил несение риска как важнейшую ролевую функцию предпринимателя.

Относительно теории риска Мангольдт разделил понятия "производства на заказ" и "производство на рынок". В производстве на заказ гарантирован доход, поскольку заранее ясен заказчик и определена цена, следовательно, риск минимален или вообще отсутствует.

В подобных ситуациях фактически устраняется неопределенность, сопутствующая процессу между началом производства и продажей конечного продукта. В производстве на рынок такая неопределенность присутствует, так как продукт предназначен для продажи при неопределенном спросе и неизвестной цене.

Относя деятельность предпринимателя к "производству для рынка", Мангольдт первым ставит вопрос об оценке степени риска, который несет предприниматель. Для его оценки он вводит в свое исследование фактор времени. Чем больше отрезок времени, отделяющий начало производства товара от его продажи, тем больше неопределенность успеха, больше риск возможных потерь для предпринимателя и, соответственно, больше ожидаемое вознаграждение.

Наиболее полное развитие фактор риска как важнейшая составляющая предпринимательской функции получила у американского экономиста Фрэнка Найта. Он связывал появление предпринимательского дохода не с любым видом риска. Риск, измеренный вероятностным распределением, следует относить к категории страхуемых заранее. Такой риск может учитываться в первоначальных инвестиционных решениях и превращается, по словам Ф. Найта, в "постоянный элемент издержек" в виде страховки. Поэтому такой риск не является фактором неопределенности для предпринимателя и, соответственно, служит причиной его прибыли или потерь.

Риск, по Ф. Найту, представляет собой объективную вероятность того или иного события и может быть выражен количественно, в частности в виде математически вероятностного распределения доходов. Чем больше вероятность стандартного отклонения от ожидаемой величины при таком распределении, тем меньше риск, и наоборот. В то же время существует неопределенность, означающая, что ожидаемый доход в принципе может быть получен, однако вероятность такого события нельзя измерить или просчитать. К таким ситуациям Ф. Найт относил, например, невозможность предсказать поведение или направленность потребительского спроса.

Для понимания природы предпринимательского риска фундаментальное значение имеет связь риска и прибыли. Адам Смит в "Исследованиях о природе и причинах богатства народов" писал, что достижение даже обычной нормы прибыли всегда связано с большим или меньшим риском. Известно, что получение прибыли предпринимателю не гарантировано, вознаграждением за затраченные им время, усилия и способности могут оказаться как прибыль, так и убытки.

Предприниматель проявляет готовность идти на риск в условиях неопределенности, поскольку наряду с риском потерь существует возможность дополнительных доходов. И. Шуймпетер в книге "Теория экономического развития" пишет о том, что, если риски не учитываются в хозяйственном плане, тогда они становятся, с одной стороны, источником убытков, а с другой - прибылей. Можно выбрать решения, содержащие меньше риска, но при этом меньше будет и получаемая прибыль.

Поскольку основной целью любого коммерческого предприятия является получение прибыли, то в ситуации с созданием или функционированием любого финансового субъекта возникает проблема его доходности.

Доходность - это относительная величина, характеризующая эффективность предпринимательской деятельности, представляющая собой отношение дохода к затратам, измеряется в процентах.

Если доходность предприятия, бизнеса ниже средней банковской процентной ставки или отсутствует совсем, то его существование бессмысленно с точки зрения получения прибыли.

Стремление предпринимателя получить наибольшую прибыль ограничивается возможностью понести убытки. Риск предпринимательской деятельности означает вероятность того, что фактическая прибыль предпринимателя окажется меньше запланированной, ожидаемой. Чем выше ожидаемая прибыль, тем выше риск.

В рамках дилеммы "доходность - риск" предприниматель вынужден ограничивать норму прибыли, страхуя себя от излишнего риска. Связь между доходностью предпринимателя и его риском в очень упрощенном варианте может быть выражена прямолинейной зависимостью.

Таким образом, можно сделать вывод, что прибыли и потери предпринимателя есть следствия риска и неопределенности, сопровождающих его решения. Сама прибыль или доход зависят от разницы между вполне определенной закупочной ценой факторов производства или товаров и той неопределенной ценой, по которой их или результирующий продукт можно будет продать.

Необходимо отметить, что неопределенность и риск в предпринимательской деятельности играют очень важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным.

Риск объективно составляет неизбежный элемент принятия любого хозяйственного решения в силу того, что неопределенность - неизбежная характеристика условий хозяйствования. В момент принятия решения не всегда возможно получить полные и точные знания об отдаленной во времени среде реализации решения, обо всех действующих или потенциально могущих проявиться внутренних и внешних факторах.

Объективно существует и неустранимая неопределенность, имеющая место при принятии решений, приводящая к тому, что риск никогда не бывает нулевым. Следствием этого является неуверенность в достижимости поставленной цели, и в результате реализации выбранного решения намеченная цель в большей или меньшей степени не достигается.

Неопределенность ситуации предопределяется тем, что она зависит от множества переменных, контрагентов и лиц, поведение которых не всегда можно предсказать с приемлемой точностью. Сказывается также и отсутствие четкости в определении целей, критериев и показателей их оценки (сдвиги в общественных потребностях и потребительском спросе, появление технических и технологических новшеств, изменение конъюнктуры рынка, непредсказуемые природные явления).

1.2. Система рисков

Понятие риска имеет различные трактовки в литературе, что усложняет изучение данного явления. Риск определяют как действие, событие, ситуацию, неопределенность, вероятность. Попробуем разобраться, что же представляет собой риск и почему его трактовки столь многогранны.

По сущности рисков вообще не сложилось до сих пор однозначного толкования. Это объясняется сложностью данного явления и его недостаточным теоретическим изучением.

В словаре Ожегова дается следующее определение риска.

Риск - возможная опасность; и риск - действие наудачу в надежде на счастливый исход. Сразу встречаем две трактовки понятия риск - как возможность и как действие.

Продолжим наше исследование: "Риск - действие, направленное па привлекательную цель, достижение которой сопряжено с элементом опасности, угрозой потери или неуспеха. Ситуация риска предполагает возможность выбора из двух альтернативных вариантов поведения; рискованного, связанного с риском, и надежного, т.е. гарантирующего сохранность достигнутого. Различают объективную и субъективную оценку проявления риска. Действия, воспринимаемые наблюдателем как осторожные, могут ощущаться самим субъектом как рискованные, и наоборот.

Таким образом, в данном определении риск понимается как действие субъекта, либо ведущее к потере, либо гарантирующее сохранность достигнутого, но не предусматривающее возможность успеха, получения прибыли и т.п., что несколько сужает понятие риска (об этом речь пойдет ниже).

В другом определении риска используется как раз более широкая трактовка риска. Риск - это деятельность субъектов хозяйственной жизни, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность оценить вероятность достижения желаемого результата, неудачи, отклонения от цели, содержащиеся в выбираемых альтернативах.

Но правомерно ли определять риск как деятельность? Деятельность - специфически

человеческая форма активного отношения к окружающему миру, содержание которой составляет его целесообразное изменение и преобразование. Таким образом, не все проявления риска на практике можно определить через форму активного отношения человека к окружающему миру. Объективно существуют такие виды риска, как риск стихийных бедствий, систематический риск и т.п. Конечно, можно их связать с проявлениями человеческой деятельности, но цепь причинно-следственных связей будет очень длинна.

Таким образом, определение риска как деятельности субъектов хозяйственной жизни не вполне корректно. Проанализируем следующее определение: риск - ситуативная характеристика деятельности любого субъекта рыночных отношений, отображающая неопределенность ее исхода и возможные неблагоприятные (или, напротив, благоприятные) последствия в случае неуспеха (или успеха).

Сущность риска состоит в возможности отклонения полученного результата от запланированного. Однако полученный результат может отклоняться от запланированного и в положительную сторону. Следовательно, можно говорить не только о риске потерь, но и о риске выгоды.

Таким образом, можно выделить две позиции относительно сущности риска. Первая состоит в том, что риск рассматривается в виде возможного ущерба от реализации того или иного решения, в виде финансовых, материальных и иных потерь. Вторая позиция выражается в том, что риск рассматривается с точки зрения возможной удачи, получения доходов или прибыли в результате реализации решения.

Риск в данном определении рассматривается как ситуация. Чем же ситуация отличается от деятельности? Ситуация - совокупность обстоятельств, положение, обстановка. Ситуация включает как совокупность событий, приведших к данному исходу в результате деятельности человека, так и объективно действующие факторы. На данном этапе нашего исследования определим риск как ситуацию. Рассмотрим, какие признаки присущи ситуации риска.

Функционированию и развитию многих экономических процессов присущи элементы неопределенности. Это обуславливает появление ситуаций, не имеющих однозначного исхода. Понятие "ситуация риска" можно определить как сочетание, совокупность различных обстоятельств и условий, создающих определенную обстановку для того или иного вида деятельности.

Если существует вероятность количественно и качественно определять степень вероятности того или иного варианта, то это и будет ситуация риска.

Ситуации риска сопутствуют три условия:

- наличие неопределенности;
- необходимость выбора альтернативы (в т.ч. отказ от выбора);
- возможность оценить вероятность осуществления выбираемых альтернатив.

Ситуацию риска следует отличать от ситуации неопределенности. Последняя характеризуется тем, что вероятность наступления результатов решений или событий в принципе неустанавливаема.

Ситуацию же риска можно охарактеризовать как разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено, т.е. объективно существует возможность оценить вероятность событий, предположительно возникающих в результате осуществления хозяйственной деятельности.

Стремясь снять рискованную ситуацию, субъект делает выбор и стремится реализовать его. Тем самым риск предстает моделью снятия субъектом неопределенности, способом практического разрешения противоречия при неясном (альтернативном) развитии противоположных тенденций в конкретных обстоятельствах.

Понимание того, что субъект столкнулся с "ситуацией риска" и ему предстоит выбор из нескольких альтернативных вариантов поведения, называется "осознанием риска".

Кроме того, при рассмотрении сущности риска надо учитывать, что это понятие включает в себя не только наличие рисковой ситуации и ее осознание, но и принятие решения, сделанного на основе количественного и качественного анализа риска.

Таким образом, риск как ситуация, связанная с наличием выбора из предполагаемых альтернатив, имеет важное свойство - вероятность. Вероятность - математический признак, означающий возможность рассчитать частоту наступления события при наличии достаточного количества статистических данных. Вот почему риск нельзя определять через вероятность (вероятность - признак риска) и тем более неопределенность (отсутствующую возможность определить вероятность исхода события).

Помимо этого необходимо отметить основную особенность риска - риск имеет свойство уменьшаться с увеличением предсказуемости рискосодержащего события. Под рискосодержащим событием понимается то событие, от совершения или несовершения которого зависит соответственно успех или неудача предполагаемого предприятия. И так как риск в таком случае выражается процентной (или количественной) возможностью несовершения благоприятного события, то чем больше существует возможностей предвидеть, совершится или не совершится это событие, тем меньше значение риска.

Таким образом, риск нельзя определить и как событие. Событие в данном случае - условие возникновения рисковой ситуации. Исходя из вышесказанного, дадим следующее определение.

Риск - ситуация, связанная с наличием выбора из предполагаемых альтернатив путем оценки вероятности наступления рискосодержащего события, влекущего как положительные, так и отрицательные последствия.

В современной экономической литературе категория риск представляет собой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (проигрыш, ущерб, убыток), нулевой, положительный (выигрыш, выгода, прибыль).

Другими словами, риск можно охарактеризовать как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде деятельности. Сказанное характеризует категорию "риск" с качественной стороны и создает основу для перевода понятия "риск" в количественное.

Действительно, если риск - это опасность потери ресурсов или дохода, то существует его количественная мера, определяемая абсолютным или относительным уровнем потерь.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении, если только ущерб поддается такому измерению.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде которой наиболее удобно принимать либо имущественное состояние, либо общие затраты ресурсов на данный вид деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль) от операции.

Выбор той или иной базы не имеет принципиального значения, но следует предпочесть показатель, определяемый с высокой степенью достоверности.

Как правило, в абсолютном выражении риск исчисляется, когда речь идет об одной конкретной сделке. Если же необходимо определить допустимый уровень риска при совершении различных коммерческих операций, то применяются относительные показатели.

1.3. Классификация рисков

Эффективность организации управления рисками во многом определяется их классификацией, которая создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском.

К природным рискам относятся риски стихийных бедствий, такие как землетрясения, наводнения, ураганы, тайфуны, удары молнии, извержения вулканов и т.д.

Техногенные риски связаны с хозяйственной деятельностью человека.

Смешанными рисками являются события природного характера, ставшие результатом хозяйственной деятельности человека.

Чистые (простые) риски, или статические, практически всегда наносят предприятию ущерб, то есть связаны только с потерями для предпринимательской деятельности. Это риск потерь реальных активов вследствие нанесения ущерба собственности или неудовлетворительной организации.

Спекулятивные риски, или динамические, — это риски непредвиденных изменений стоимостных оценок управленческих решений фирмы, а также изменения рыночных отношений или политических обстоятельств. Они характеризуются тем, что могут быть связаны как с потерями, так и с получением дополнительной прибыли по отношению к ожидаемым результатам. Основные причины возникновения внешних и внутренних рисков представлены в таблице 1.

Производственные риски — это риски, характерные для производственной деятельности и связанные с убытками от остановки производства по различным причинам, а также с неадекватным использованием техники и технологии, основных и

оборотных фондов, производственных ресурсов и рабочего времени.

Финансовые риски — это риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств). Финансовые риски подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски, кредитные риски, риски прямых финансовых потерь).

Таблица 1.

Основные причины возникновения внешних и внутренних рисков

Риски	Основные причины возникновения	Объект направления
	Внешние риски	
Стразовый	нестабильность государственной власти, особенности государственного законодательства, национализация и т.п.	имущество, имущественный
Валютные	изменение валютных курсов, валютного регулирования	имущественный интерес
Налоговый	изменение налоговой политики, налоговых ставок	имущественный интерес
Форс-мажорные	природные катастрофы, войны, революции, путчи	имущество, имущественный интерес, человек
	Внутренние риски	
Организационный	низкий уровень организации, ошибки планирования, прогнозирования, слабое регулирование, плохая организация труда сотрудников и т.д.	имущество, имущественный интерес, человек
Ресурсный	нехватка производственных запасов, срывы поставок, недостаточная квалификация рабочей силы, отсутствие запаса прочности по ресурсам	имущество, имущественный интерес, человек
Инвестиционный	риски реального инвестирования: перебои в поставках стройматериалов, ошибки в разработке инвестиционного проекта строительства или реконструкции, неудачный выбор месторасположения строительства. портфельные риски: изменение условий контракта, ошибки в выборе объектов инвестирования, неправильный подбор финансовых инструментов	имущество, имущественный интерес, человек

Кредитный	Невозврат долга и процентов по нему, невыполнение условий кредитного договора, невольное банкротство заемщика, изменение платежеспособности заемщика	Имущественный интерес
Инновационный	Неправильный выбор нововведений, неверные расчеты, применение научно-технических новшеств	Имущественный интерес
Правовые	Используемые лицензии, патентные права, невыполнение контрактов, судебные процессы с внешними партнерами, внутренние судебные процессы	Имущество, имущественный интерес, человек

По типу потерь финансовые риски разделяют на прямые имущественные риски и риски, связанные с обязательствами, т.е. риск убытков по вине конкурентов, сотрудников или партнеров в связи с изменениями условий выполнения обязательств.

Имущественные риски — это риски, связанные с возможностью потерь имущества по различным причинам: кражи, диверсии, халатность, перенапряжения технической и технологической систем, порчи и т.п.

Под коммерческим риском понимается риск, связанный с предпринимательской деятельностью, ориентированной на получение максимальной прибыли и возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предприятием.

Социальные риски непосредственно связаны с жизнью, здоровьем и трудоспособностью работников предприятия, а также их личностными характеристиками и условиями труда.

Предпринимательский риск связан со случайными потерями предпринимательской прибыли. Потери в предпринимательской деятельности разделяют на материальные, трудовые, финансовые, потери времени и специальные виды потерь.

Материальные потери проявляются в дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и т.д. Материальные потери измеряются в тех же единицах, в которых измеряется количество данного вида материальных ресурсов, т.е. в физических единицах веса, объема, площади и др., а также в стоимостном выражении, в денежных единицах. Для этого потери в физическом измерении переводятся в стоимостные путем умножения его на цену единицы соответствующего материального ресурса. Для достаточного количества материальных ресурсов, стоимость которых заранее известна, потери можно сразу оценивать в денежном выражении. Трудовые потери представляют собой потери рабочего времен, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. В непосредственном измерении трудовые потери выражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени. Перевод трудовых потерь в стоимостное, денежное выражение осуществляется путем умножения трудочасов на стоимость одного часа. Финансовые потери — это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой

дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг, невозвратом долгов, неоплатой покупателем поставленной ему продукции. Временные финансовые потери могут быть обусловлены замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов, изменением валютного курса рубля, инфляцией и др. Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания в получении намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, необходимо установить, к каким потерям дохода и прибыли приводят случайные потери рабочего времени. Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предприятия, а также в виде других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий, чаще всего их крайне трудно определить в количественном и тем более в стоимостном выражении.

Предпринимательский риск связан с конечным финансово-хозяйственным результатом деятельности предприятия, в котором объединяются многочисленные частные риски (рис. 1).

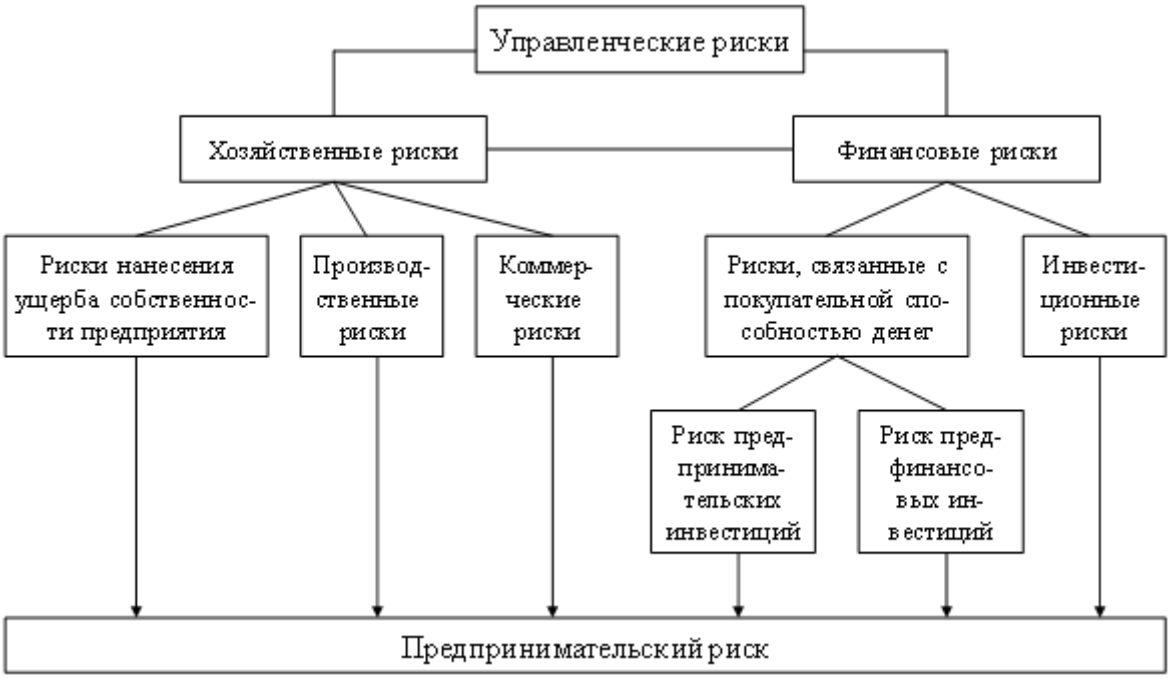


Рис. 1. Основные группы рисков деятельности предприятия

Финансовый риск представляет собой функцию времени. Как правило, степень риска для данного финансового актива или ва¬рианта вложения капитала увеличивается во времени. Например, убытки импортера сегодня зависят от времени от момента заключения контракта до срока платежа по сделке, так как курсы иностранной валюты по отношению к российскому рублю продолжают расти.

В зарубежной практике в качестве метода количественного определения риска вложения капитала предлагается использовать древо вероятностей.

Этот метод позволяет точно определить вероятные будущие денежные потоки инвестиционного проекта в их связи с результатами предыдущих периодов времени.

Если проект вложения капитала приемлем в первом периоде времени, то он может быть также приемлем и в последующих периодах времени.

Если же предполагается, что денежные потоки в разных периодах времени являются независимыми друг от друга, тогда необходимо определить вероятное распределение результатов денежных потоков для каждого периода времени.

В случае, когда связь между денежными потоками в разных периодах времени существует, необходимо принять данную зависимость и на ее основе представить будущие события так, как они могут произойти.

В качестве примера произведем древо вероятностей для трех периодов времени (рис. 2).

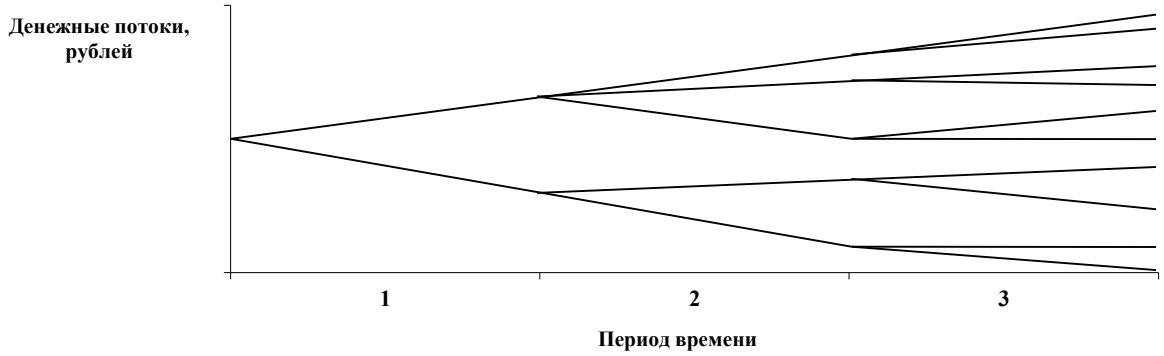


Рис. 2. Древо вероятностей

Древо вероятностей показывает, что если в периоде 1 результа¬том будет верхняя ветвь, то она приведет в периоде 2 к другому множеству возможных результатов, чем это было бы, если бы ре¬зультат в периоде 1 выражался нижней ветвью. Аналогичная кар¬тина наблюдается и при переходе от периода времени 2 к периоду 3. Поэтому в момент временного периода 0 древо вероятностей представляет наилучшую оценку того результата, который, веро¬ятно, будет иметь место в будущем, в зависимости от того, что происходило прежде. Для каждой из ветвей денежные потоки привязаны к вероятности.

В периоде 1 результат денежного потока не зависит от того, что было прежде. Поэтому вероятности, связанные с двумя ветвями, называются исходными вероятностями. Для всех последующих периодов (т.е. периодов 2, 3 и т.д.) результаты денежных потоков зависят от предыдущих результатов. Поэтому вероятности этих периодов называются условными. Кроме того, существует сов¬местная вероятность, которая представляет собой вероятность по¬явления определенной последовательности денежных потоков. Совместная вероятность равна произведению исходной и услов¬ной вероятностей.

Профессиональные риски связаны с выполнением должностными лицами своих профессиональных обязанностей.

Инвестиционные риски возникают при вложении инвесторами средств в инвестиционные объекты с целью получения прибыли. Различают систематический и несистематический риски; риски реального и финансового инвестирования.

Транспортные риски представляют собой риски, связанные с убытком по причине транспортировки товара; различают морские, воздушные и наземные.

Банковские риски представляют собой опасность потерь в банковских операциях, они могут иметь внешние причины возникновения (страновый и валютный) и внутренние, такие как риски пассивных и активных операций, риски, связанные со спецификой клиента.

Страховой риск связан с неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах перестрахования, формирования страховых резервов и т.п.

1.4. Прогнозирование рисковой ситуации

Рассматривая риск как экономическую категорию, необходимо глубоко понимать и применять на практике системы прогнозирования, оценки, анализа и управления предпринимательскими рисками. Рассмотрим поэтапно весь алгоритм действий предпринимателя, направленный на оптимизацию рисковой ситуации в своей деятельности.

Изначально рисковая ситуация подвергается прогнозированию, причем важное место здесь занимает предупреждение неопределенности возможного риска. На данном этапе решается целый комплекс задач, основными из которых являются;

✓ определение источников информации, которые позволяют выявить причины риска и возможные его виды;

✓ выяснение источников риска;

✓ прогнозирование основных видов риска для конкретного предприятия;

✓ определение объектов, на которые воздействует тот или иной вид риска.

Определение источников информации. Для того чтобы определить источники риска и возможные их виды, необходимо иметь надежное информационное обеспечение. Все источники такой информации могут быть классифицированы:

- внутренние и внешние;
- учтенные и неучтенные;
- разовые и постоянные;
- полученные легальным и нелегальным путем;
- полученные с магнитных носителей, с документов, от партнеров, приобретенные за плату, от осведомителей, агентов и т.д.;
- достоверные и сомнительные;
- другие.

Их может быть великое множество, и каждое предприятие выбирает для себя наиболее важные. Назовем некоторые из наиболее значимых и доступных: каталог факторов риска и рисковых ситуаций; личный опыт руководителей предприятия и специалистов группы оценки и управления риском; прогнозная информация; материалы ревизий, аудита, проверок налоговой службы, лабораторного и врачебно-санитарного контроля, печати, объяснительных и докладных записок, совещаний, переписки, получаемые в результате личных контактов; бухгалтерский учет и отчетность; статистические данные; сведения о конкурентах, партнерах, поставщиках и потребителях; материалы маркетинговых исследований о состоянии рынка; сведения правоохранительных органов о криминальной обстановке; экономическая, политическая, демографическая и т.д. ситуации в стране и регионе; платежеспособность покупателей и т.п.

Информация, необходимая для определения уровня риска, может быть оценена с количественной, смысловой и ценностной точек зрения.

Количество информации должно быть достаточным для оценки риска. Ее смысловое выражение должно быть доступным и применимым для управления рисками, а ценностность состоит в том, что она должна способствовать достижению поставленной цели.

Выяснение источников риска. Информация является питательной средой для определения источников хозяйственного риска. В каждом конкретном случае они могут быть различны для каждого предприятия. Поэтому руководители и специалисты предприятия могут их заблаговременно определить, сгруппировать и отранжировать в зависимости от опасности для хозяйственной деятельности предприятия.

О некоторых из этих источников речь уже шла ранее, поэтому для примера выделим лишь самые главные. К ним можно отнести:

- недобросовестное поведение конкурентов, партнеров, поставщиков, потребителей;
- промышленный шпионаж;
- непредсказуемость колебаний спроса и предложения;
- рэкет;
- внезапные изменения налогового, таможенного, валютного законодательства;
- колебания цен, валютных и биржевых курсов, инфляция;
- ошибки в планировании, организации и управлении производством;
- разглашение конфиденциальной информации и противоправные действия сотрудников фирмы;
- форс-мажорные обстоятельства;
- другие.

Прогнозирование основных видов риска. Как уже отмечалось, каждое предприятие работает в разных условиях конкурентной среды, имеет свои кадровый и

производственный потенциалы, свои производственные связи, деловых партнеров и т.д. Исходя из этого у различных предприятий могут возникать свои виды рисков и их разновидности.

Например, производственный, коммерческий, финансовый, технологический, страховой и т.д. На данном этапе важно своевременно выявить их и по возможности определить наиболее опасные как по вероятному ущербу, так и по времени наступления. Это послужит основой для принятия своевременных и правильных мер по предотвращению риска.

Определение объектов, на которые воздействует тот или иной вид риска. Для оптимального выбора наиболее предпочтительного варианта действий по управлению риском важно иметь четкую информацию и о том, какой объект подвергается риску. Это может быть и информация, и какой-то объект, и персонал, и руководители фирмы, и прибыльность производства, и т.д.

Владея этой информацией и зная реальную степень защищенности объекта, можно рассчитать потребность в объеме необходимых сил и средств для предотвращения риска, выработать правильные меры по защите объекта

1.5. Способы оценки степени риска

Оценка риска - это совокупность аналитических мероприятий, позволяющих спрогнозировать возможность получения дополнительного предпринимательского дохода или определенной величины ущерба от возникшей рисковой ситуации и несвоевременного принятия мер по предотвращению риска.

В данном разделе особое значение имеет своевременный подсчет величины возможного ущерба. Оценка предпринимательских рисков может осуществляться как с позиции качественных характеристик, так и количественно.

Качественная оценка рисков. Человек от природы стремиться избегать риска. Если мы не можем контролировать риск, то обычно предпочитаем избежать его. Вынужденные признать наличие риска в нашей жизни, мы желаем свести его к минимуму.

Также мы хотим иметь возможность выбора наименее рискованной из двух и более альтернатив. Или мы хотим соотнести риск какого-либо события или рискованности предприятия с возможными выгодами, т.е. мы хотим выбрать оптимальное соотношение риска и выгоды какого-либо предприятия.

Для того чтобы выбрать наименее рискованную или предлагающую наиболее привлекательное соотношение риска и выгод альтернативу, мы должны оценить риск, что позволит сравнить величину риска различных вариантов решения и выбрать из них тот, который больше всего отвечает выбранной предприятием стратегии риска.

Основная часть оценки риска сегодня основана на теории вероятности - систематическом статистическом методе определения вероятности того, что какое-то будущее событие произойдет. Однако надо заметить, что вероятность не каждого будущего события можно измерить.

Несмотря на разработанность критериев риска, которые позволяют ранжировать альтернативные события в зависимости от степени риска, зачастую, чтобы применить эти критерии, нам необходимо сделать ряд допущений по этому вопросу.

С другой стороны, существует множество ситуаций, в которых мы имеем в своем распоряжении обширные массивы информации о наблюдавшихся в прошлом событиях, которые позволяют нам делать полновесные выводы о вероятности осуществления будущего события.Многие финансовые операции (венчурное инвестирование, по¬купка акций, селинговые операции, кредитные операции и др.) связаны с довольно существенным риском. Они требуют оценить степень риска и определить его величину.

Степень риска - это вероятность наступления случая потерь, а также размер возможного ущерба от него.

Риск может быть:

- допустимым - имеется угроза полной потери прибыли от реализации планируемого проекта;
- критическим - возможны непоступление не только прибыли, но и выручки и покрытие убытков за счет средств предпринимателя;
- катастрофическим - возможны потеря капитала, имущества и банкротство предпринимателя.

Область, в которой потери не ожидаются называется безрисковой зоной. Ей соответствуют нулевые потери или даже отрицательные (превышение прибыли над ожидаемой).

Под зоной допустимого риска понимается область, в пределах которой данный вид предпринимательской деятельности сохраняет свою экономическую целесообразность, т.е. потери имеют место, но они меньше ожидаемой прибыли. Граница зоны допустимого риска соответствует уровню потерь, равному расчетной прибыли от предпринимательской деятельности.

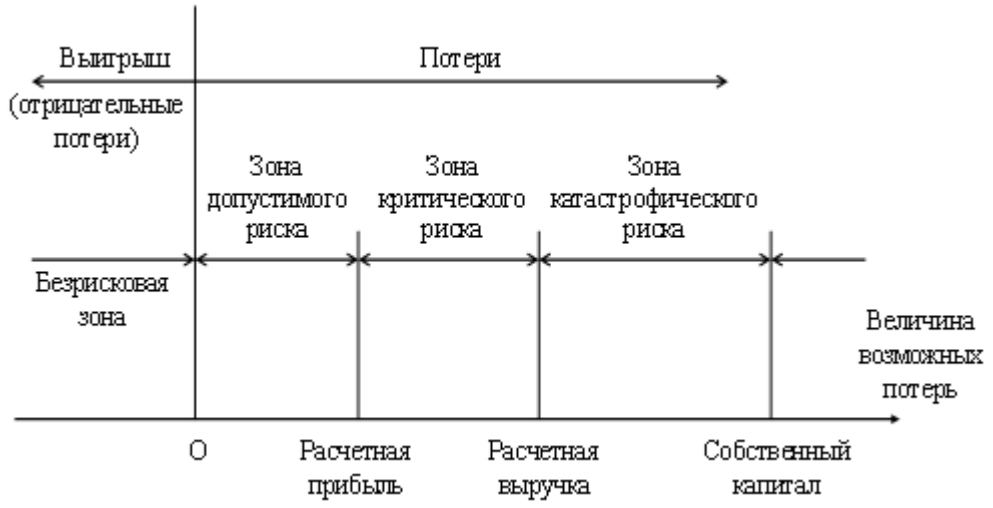


Рис. 3. Схема границ и зон риска

Более опасная область – зона критического риска. Это область, характеризуемая возможностью потерь, превышающих величину ожидаемой прибыли и достигающих в пределе величины денежного объема операции, исчисляемого полной расчетной выручкой от предпринимательской сделки, т.е. суммой затрат и прибыли. Иначе говоря, зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в пределе, максимуме могут привести к невозместимой потере всех средств, вложенных предпринимателем в проект. В последнем случае предприниматель не только не получает от сделки никакого дохода, но и несет убытки в сумме всех своих бесплодных затрат.

Зона катастрофического риска представляет область потерь, которые по своей величине превосходят критический уровень, ожидаемую выручку и в максимуме могут достигать величины, равной всему собственному капиталу, имущественному состоянию фирмы или превосходить его.

Количественный анализ - это определение конкретного размера денежного ущерба отдельных подвидов финансового риска и финансового риска в совокупности.

Иногда качественный и количественный анализ производится на основе оценки влияния внутренних и внешних факторов: осуществляются поэлементная оценка удельного веса их влия¬ния на работу данного предприятия и ее денежное выражение. Такой метод анализа является достаточно трудоемким с точки зрения количественного анализа, но приносит свои несомненные плоды при качественном анализе.

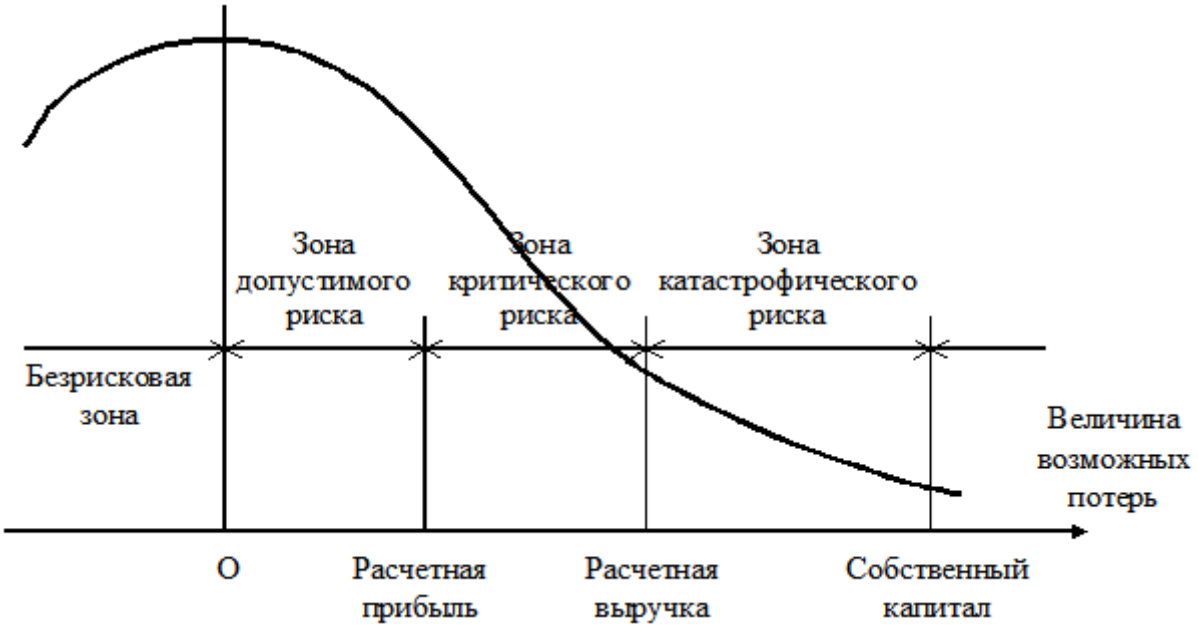


Рис. 4. Кривая риска

В связи с этим следует уделить большее внимание описанию методов количественного анализа финансового риска, поскольку их немало и для их грамотного применения необходим некоторый навык.

В абсолютном выражении риск может определяться величиной возможных потерь в материально-вещественном (физическом) или стоимостном (денежном) выражении.

В относительном выражении риск определяется как величина возможных потерь, отнесенная к некоторой базе, в виде ко-торой наиболее удобно принимать либо имущественное состоя¬ние предприятия, либо общие затраты ресурсов на данный вид предпринимательской деятельности, либо ожидаемый доход (прибыль). Тогда потерями будем считать случайное отклонение прибыли, дохода, выручки в сторону снижения. в сравнении с ожидаемыми величинами. Предпринимательские потери - это в первую очередь случайное снижение предпринимательского дохода. Именно величина таких потерь и характеризует степень риска. Отсюда анализ риска прежде всего связан с изучением потерь.

В зависимости от величины вероятных потерь целесообразно разделить их на три группы:

- потери, величина которых не превышает расчетной при¬были, можно назвать допустимыми;
- потери, величина которых больше расчетной прибыли относятся к разряду критических - такие потери придется возмещать из кармана предпринимателя;
- еще более опасен катастрофический риск, при котором предприниматель рискует понести потери, превышающие все его имущество.

Если удается тем или иным способом спрогнозировать, оценить возможные потери по данной операции, то значит получена количественная оценка риска, на который идет предприниматель. Разделив абсолютную величину возможных потерь на расчетный показатель затрат или прибыли, получим количественную оценку риска в относительном выражении, в процентах.

Говоря о том, что риск измеряется величиной возможных. вероятных потерь, следует учитывать случайный характер таких потерь. Вероятность наступления события может быть определена объективным методом и субъективным.

Объективным методом пользуются для определения вероятности наступления события на основе исчисления частоты, с которой происходит данное событие.

Субъективный метод базируется на использовании субъективных критериев, которые основываются на различных предположениях. К таким предположениям могут относиться суждение оценивающего, его личный опыт, оценка эксперта по рейтингу, мнение аудитора-консультанта и т.п.

Таким образом, в основе оценки финансовых рисков лежит нахождение зависимости между определенными размерами потерь предприятия и вероятностью их возникновения. Эта зависимость находит выражение в строящейся кривой вероятностей возникновения определенного уровня потерь.

Построение кривой - чрезвычайно сложная задача, требующая от служащих, занимающихся вопросами финансового риска, достаточного опытами знаний. Для построения кривой вероятностей возникновения определенного уровня потерь (кривой риска) применяются различные способы: статистический; анализ целесообразности затрат; метод экспертных оценок; аналитический способ; метод аналогий. Среди них следует особо выделить три: статистический способ, метод экспертных оценок, аналитический способ.

Суть статистического способа заключается в том, что изучается статистика потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном производстве, устанавливаются величина и частотность получения той или иной экономической отдачи, составляется наиболее вероятный прогноз на будущее.

Несомненно, риск - это вероятностная категория, ив этом смысле наиболее обоснованно с научных позиций характеризовать и измерять его как вероятность возникновения определенного уровня потерь. Вероятность означает возможность получения определенного результата.

Финансовый риск, как и любой другой, имеет математически выраженную вероятность наступления потери, которая опирается на статистические данные и может быть рассчитана с достаточно высокой точностью.

Чтобы количественно определить величину финансового риска, необходимо знать все возможные последствия какого-либо отдельного действия и вероятность самих последствий.

Применительно к экономическим задачам методы теории вероятности сводятся к определению значений вероятности наступления событий и к выбору из возможных событий самого предпочтительного исходя из наибольшей величины математического ожидания, которое равно абсолютной величине этого события, умноженной на вероятность его наступления.

Главные инструменты статистического метода расчета финансового риска: вариация, дисперсия и стандартное (среднеквадратическое) отклонение.

Вариация - изменение количественных показателей при переходе от одного варианта результата к другому.

Дисперсия - мера отклонения фактического знания от его среднего значения.

Степень риска измеряется двумя показателями: средним ожидаемым значением и колеблемостью (изменчивостью) возможного результата.

Среднее ожидаемое значение связано с неопределенностью ситуации, оно выражается в виде средневзвешенной величины всех возможных результатов E(x), где вероятность каждого результата (A) используется в качестве частоты или веса соответствующего значения (x). В общем виде это можно записать так:

$$E(x)=A1X1 +A2X2+...+AnXn.$$

Пример: при вложении денежных средств в мероприятие А из 150 случаев прибыль в сумме 20,0 тыс. руб. была получена в 75 случаях (вероятность - 75: 150 = 0,5), прибыль 25,0 тыс. руб. - в 60 случаях (вероятность - 60 : 150 = 0,4) и прибыль 30,0 тыс. руб. - в 15 случаях (вероятность - 15 : 150 = 0,1).

Среднее ожидаемое значение прибыли составит:

$$20{,}0 \times 0{,}5 + 25{,}0 \times 0{,}4 + 30.0 \times 0{,}1 = 23$$

Осуществление мероприятия Б из 150 случаев давало прибыль 19,0 тыс. руб. в 60 случаях (вероятность - 60 : 150 = = 0,4), прибыль 24,0 тыс. руб. - в 45 случаях (вероятность 45 : 150 = 0,3), 31,0 тыс. руб. - в 45 случаях (вероятность 45: 150=0,3).

При проведении мероприятия Б средняя ожидаемая прибыль составит:

$$19{,}0 \times 0{,}4+24{,}0 \times 0{,}3+1{,}0 \times 0{,}3=24{,}1$$

Сравнивая величины ожидаемой прибыли при вложении денежных средств в мероприятия А к Б, можно сделать вывод, что вепичина получаемой прибыли при мероприятии А колеблется от 20,0 до 30,0 тыс. руб., средняя величина составляет 23 тыс. руб.; в мероприятии Б величина получаемой прибыли колеблется от 19,0 до 31,0 тыс. руб. и средняя величина равна 24,1 тыс. руб.

Средняя величина представляет собой обобщенную количественную характеристику и не позволяет принять решение в пользу какого-либо варианта вложения капитала.

Для окончательного решения необходимо измерить колеблемость (размах или изменчивость) показателей, т.е. определить меру колеблемости возможного результата.

Колеблемость возможного результата представляет собой степень отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для ее определения обычно вычисляют дисперсию или среднеквадратическое отклонение:

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{N} (X_{cp} - X_i)^2}{N}},$$

Коэффициент вариации - это отношение среднего квадратичного отклонения к средней арифметической.

Он показывает степень отклонения полученных значений.

$$V = \sigma / X_{cp} \times 100\%,$$

где V — коэффициент вариации, %.

Коэффициент вариации позволяет сравнивать колеблемость признаков, имеющих разные единицы измерения.

Чем выше коэффициент вариации, тем сильнее колеблемость признака.

Установлена следующая оценка коэффициентов вариации:

до 10% - слабая колеблемость;

10-25% - умеренная колеблемость;

свыше 25% - высокая колеблемость.

В нашем примере среднее6 квадратическое отклонение составляет:

в мероприятии А - 6,68;

в мероприятии Б - 4,95.

Коэффициент вариации:

для мероприятия А: V А = 29%;

для мероприятия Б: VБ = 20%.

Коэффициент вариации при вложении денежных средств в мероприятие А больше, чем при мероприятии Б. Следовательно, мероприятие Б сопряжено с меньшим риском, а значит, предпочтительнее.

Дисперсионный метод успешно применяется и при наличии более чем двух альтернативных признаков.

Таким образом, величина риска, или степень риска, может быть измерена двумя критериями: среднее ожидаемое значение, колеблемость (изменчивость) возможного результата.

Среднее ожидаемое значение - это то значение величины события, которое связано с неопределенной ситуацией. Оно является средневзвешенной всех возможных результатов, где вероятность каждого результата используется в качестве частоты, или веса, соответствующего значения. Таким образом вычисляется тот результат, который предположительно ожидается.

Анализ целесообразности затрат ориентирован на идентификацию потенциальных зон риска с учетом показателей финансовой устойчивости фирмы. В данном случае можно просто обойтись стандартными приемами финансового анализа результатов деятельности основного предприятия и деятельности его контрагентов (банка, инвестиционного фонда, предприятия-клиента, предприятия-эмитента, инвестора, покупателя, продавца и т.п.)

Метод экспертных оценок обычно реализуется путем обработки мнений опытных предпринимателей и специалистов. Он отличается от статистического лишь методом сбора информации для построения кривой риска.

Метод экспертных оценок основан на обобщении мнения специалистов-экспертов о вероятностях риска. Интуитивные характеристики, основанные на знаниях и опыте эксперта, дают в ряде случаев достаточно точные оценки. Экспертные методы позволяют быстро и без больших временных и трудовых затрат получить информацию, необходимую для выработки управленческого решения.

Метод экспертных оценок применяется в случаях, когда:

1) длина исходных динамических рядов недостаточна для оценивания с использованием экономико-статистических методов;

2) связь между исследуемыми явлениями носит качественный характер и не может быть выражена с помощью традиционных количественных измерителей;

3) входная информация неполная и невозможно предсказать влияние всех факторов;

4) возникли экстремальные ситуации, когда требуется принятие быстрых решений. Суть экспертных методов заключается в организованном сборе суждений и предположений экспертов с последующей обработкой полученных ответов и формированием результатов.

Выделяют следующие стадии экспертного опроса:

1) формулировка цели экспертного опроса;

2) подбор основного состава рабочей группы;

3) разработка и утверждение технического задания на проведение экспертного опроса;

4) разработка подробного сценария проведения сбора и анализа экспертных мнений (оценок), включая как конкретный вид экспертной информации (слова, условные градации, числа, ранжирование, разбиения или иные виды объектов нечисловой природы), так и конкретные методы анализа этой информации;

5) подбор экспертов в соответствии с их компетентностью;

6) формирование экспертной комиссии;

7) проведение сбора экспертной информации;

8) анализ экспертной информации;

9) интерпретация полученных результатов и подготовка заключения;

10) принятие решения - выбор альтернативы.Данный способ предполагает сбор и изучение оценок, сде¬ланных различными специалистами (данного предприятия или внешними экспертами) вероятностей возникновения различных уровней потерь. Эти оценки базируются на учете всех факторов финансового риска, а также статистических данных. Реализация способа экспертных оценок значительно осложняется, если количество показателей оценки невелико.

Существует масса методов получения экспертных оценок. В одних с каждым экспертом работают отдельно, он даже не знает, кто еще является экспертом, а потому высказывает свое мнение независимо от авторитетов.

В других - экспертов собирают вместе, при этом эксперты обсуждают проблему друг с другом, учатся друг у друга, и неверные мнения отбрасываются. В одних методах число экспертов фиксировано, в других - число экспертов растет в процессе проведения экспертизы.

Среди наиболее распространенных методов получения экспертных оценок можно выделить:

1) метод "Дельфы"

2) метод "снежного кома";

3) метод "дерева целей";

4) метод "комиссий круглого стола";

5) метод эвристического прогнозирования;

6) матричный метод

Рассмотрим пример количественной оценки экспертами возможного приращения платежеспособного спроса на пищевую продукцию (по методу Дельфы).

К участию в эксперименте привлечено 8 человек, после оценки уровня компетентности - 5 человек.

На первом этапе ответы на вопросы даются в произвольной форме (числовые характеристики, словесные описания).

На второй стадии называются конкретные значения возможного приращения платежеспособного спроса с аргументацией данных значений. Далее проводится статистическая обработка результатов экспертизы. Для этого находят медиану и квартили.

Медиана - серединное или центральное значение признака, делит числовой ряд пополам.

Квартиль - значения переменной, делящей ряд распределения на четыре равные части.

Считается, что медиана характеризует обобщенное мнение группы экспертов, а значения нижнего и верхнего квартилей ограничивают доверительную зону прогноза.

Предположим, что в данном примере экспертиза дала следующие результаты, представленные в таблице 3.

Таблица 3.

Результаты экспертизы по определению возможного приращения платежеспособного спроса на пищевую продукцию

№ п/п	Коэффициент компетентности	Величина приращения платежеспособного спроса, %
1.	0,5	4
2.	0,6	5
3.	0,6	6
4.	0,5	8
5.	0,5	9
6.	0,7	10
7.	0,6	11

Результаты доводятся до сведения экспертов. Экспертам, чьи прогнозы не попали в доверительный интервал, предлагается аргументировать свою точку зрения или пересмотреть ее и присоединиться к мнению большинства.

Последующие этапы корректировки данных позволят усилить согласованность результатов.

Аналитический способ построения кривой риска наиболее сложен, поскольку лежащие в основе его элементы теории игр дос¬тупны только очень узким специалистам. Чаще используется под¬вид аналитического метода - анализ чувствительности модели.

Анализ чувствительности модели состоит из следующих шагов: выбор ключевого показателя, относительно которого и производится оценка чувствительности (внутренняя норма доходности, чистый приведенный доход и т.п.); выбор факторов (уровень инфляции, степень состояния экономики и др.); расчет значений ключевого показателя на различных этапах осуществления проекта (закупка сырья, производство, реализация, транспортировка, капстроительство и т.п.). Сформированные таким путем последовательности затрат и поступлений финансовых ресурсов дают возможность определить потоки фондов денежных средств для каждого момента (или отрезка времени), т.е. определить показатели эффективности. Строятся диаграммы, отражающие зависимость выбранных результирующих показателей от величины исходных параметров. Сопоставляя между собой полученные диаграммы, можно определить так называемые ключевые показатели, в наибольшей степени влияющие на оценку доходности проекта.

Анализ чувствительности имеет и серьезные недостатки: он не является всеобъемлющим и не уточняет вероятность осуществления альтернативных проектов.

Метод аналогий при анализе риска нового проекта весьма полезен, так как в данном случае исследуются данные о последствиях воздействия неблагоприятных факторов финансового риска на другие аналогичные проекты других конкурирующих предприятий.

Индексация представляет собой способ сохранения реальной величины денежных ресурсов (капитала) и доходности в условиях инфляции. В основе ее лежит использование различных индексов.

Например, при анализе и прогнозе финансовых ресурсов необходимо учитывать изменение цен, для чего используются индексы цен. Индекс цен - показатель, характеризующий изменение цен за определенный период времени.

Метод целесообразности затрат. Этот метод позволяет определить критический объем производства или продаж, т.е. нижний предельный размер выпуска продукции, при котором прибыль равна нулю.

Производство продукции в объемах меньше критического приносит только убытки. Критический объем производства необходимо оценивать при освоении новой продукции и при сокращении ее выпуска, вызванного падением спроса, сокращением поставок материалов и комплектующих изделий, заменой продукции на новую, ужесточением экологических требований и другими причинами.

Для проведения соответствующих расчетов все затраты на производство и реализацию продукции подразделяют на переменные и постоянные.

Под переменными понимают издержки, общая величина которых находится в непосредственной зависимости от объемов производства и реализации, а также от их структуры при производстве и реализации нескольких видов продукции. Это затраты на сырье и материалы, топливо, энергию, транспортные услуги, большую часть

трудовых ресурсов и т.д.

К постоянным издержкам производства относят затраты, величина которых не меняется с изменением объемов производства.

Они должны быть оплачены, даже если предприятие не производит продукцию (отчисления на амортизацию, аренда зданий и оборудования, страховые взносы, оплата высшего управленческого персонала и т.д.).

Критический объем производства (Vкр) можно представить в следующем виде:

Vкр = Зпост/ (Ц - Зпер),

где Ц - цена издения (единицы продукции), руб.;

Зпост - постоянные затраты, руб.;

Зпер - переменные затраты, руб.

Некоторые зарубежные авторы называют критический объем производства порогом рентабельности и используют этот показатель дпя оценки финансовой устойчивости предприятия.

Чем больше разность между фактическим объемом производства и критическим, тем выше финансовая устойчивость.

Любое изменение объема производства (продаж) оказывает существенное влияние на прибыль. Данная зависимость называется эффектом производственного (или операционного) левериджа.

Производственный леверидж показывает степень влияния постоянных затрат на прибыль (убытки) при изменениях объема производства.

Чем больше удельный вес постоянных затрат в общей сумме издержек при некотором объеме производства, тем выше производственный леверидж, следовательно, тем выше предпринимательский риск.

Работать с высоким производственным левериджем могут только те предприятия, которые в состоянии обеспечить большие объемы производства и сбыта; имеют устойчивый спрос на свою продукцию.

Метод аналогий обычно используется при анализе рисков нового проекта.

Проект рассматривастся как "живой" организм, имеющий определенные стадии развития.

Жизненный цикл проекта состоит из:

✓ этапа разработки,

✓ этапа выведения на рынок,

✓ этап роста,

✓ этапа зрелости и

✓ этапа упадка.

Изучая жизненный цикл проекта, можно получить информацию о каждом этапе проекта, выделить причины нежелательных последствий, оценить степень риска. Однако на практике бывает довольно трудно собрать соответствующую информацию.

Нельзя забывать, что последствия неверных оценок рисков или отсутствия возможности противопоставить действенные меры могут быть самыми неприятными.

1.6. Специфика сбора информации для оценки рисков на различных предприятиях

Каждое предприятие имеет свою информационную среду для определения источников хозяйственного риска, и одна из функций риск-менеджера как раз и заключаются в своевременном выявлении, группировке и ранжировании опасностей.

Важной составной частью организации работ по сбору информации и выявлению рисков является разработка специальной программы по контролю и выявлению новых рисков, которая имеет собственный бюджет и экономическое обоснование.

Итак, к основным методам получения исходной информации и выявления опасностей относятся:

1. Опросные листы. Существует два типа — стандартизированные и специализированные. Стандартизированные, или универсальные, листы разрабатываются и используются международными ассоциациями консультантов или страховщиков для унификации статистических данных и применимы для большинства предприятий. Опросный лист включает несколько разделов, каждый из которых содержит перечень вопросов, позволяющих составить полное представление о структуре и количественных показателях описываемого объекта. Специализированные опросные листы разрабатываются для конкретных видов деятельности и стимулируют респондентов выявлять характерные для них особенности рисков.

2. Структурные диаграммы, позволяющие выявлять, прежде всего, внутренние риски, связаные с качеством менеджмента, маркетинга, организацией работы и т.д. Структурные диаграммы описывают особенности структуры предприятия и зависят от сложившегося типа управления и принципов разделения функций. В основном структурные диаграммы предоставляют возможность выявления внутренних рисков, таких как дублирование функций одного отдела другими, зависимость и концентрация, а также позволяют определить отсутствие или недостаточность хорошо налаженных связей между подразделениями.

3. Карты потоков или потоковые диаграммы выявляют основные опасности производственного процесса и позволяют примерно оценить надежность и устойчивость узловых элементов производства. В то же время, без привлечения дополнительных источников информации потоковые диаграммы не дают возможности определить степень вероятности наступления риска. Виды карт потоков делятся на три группы: описывающие отдельный технологический процесс внутри предприятия; совокупность производственных процессов и элементов управления; технологическую цепочку, в которой предприятие является отдельным звеном.

4. Инспектирование дает возможность получения дополнительной информации и проверки ее достоверности и полноты на местах. Существует практика неожиданных инспекций объектов и заблаговременного извещения. В любом случае при планировании посещения объекта прежде всего необходимо четко определить перечень задач и вопросов, которые могут быть решены либо уточнены в процессе прямой инспекции. После предварительной оценки задач и учета различных особых факторов составляется программа посещения объекта, содержащая логическую схему выявления рисков, которая позволяет не упустить что-либо существенное. Все результаты инспекции оформляются в виде отчета, в котором указывается цель обследования, дата и место проведения, краткое содержание, результаты, заключение. Эффективность инспекции зависит от умения риск-менеджера отмечать важные нюансы, которые могут быть упущены респондентами опросных листов или специалистами, осуществляющими определенные технологические операции.

5. Анализ отчетности важен для выявления финансовых, коммерческих, предпринимательских рисков. В финансовой и управленческой документации фиксируются все события, имеющие отношение к увеличению или уменьшению риска. Риск-менеджер, анализируя финансовые и управленческие документы, систематически использует всю доступную информацию для идентификации опасностей, связанных с условиями заключения договоров, эффективностью использования финансовых ресурсов предприятия и выполнением обязательств. Наличие у менеджера надежной деловой информации позволяет ему быстро принимать оптимальное финансовое или коммерческое решение, влияет на правильность таких решений и ведет к снижению потерь и увеличению прибыли. Надлежащее использование информации при заключении сделок сводит к минимуму вероятность финансовых потерь.

В целом риск-менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от скорости реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому риск-менеджмент должен базироваться на знании стандартного набора приемов управления риском, на умении быстро и адекватно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти оптимальное, если не единственное, решение

Таким образом, существующие способы построения кривой вероятностей возникновения определенного уровня потерь не совеем равноценны, но так или иначе позволяют произвести приблизительную оценку общего объема финансового риска.

ГЛАВА 2.
СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2.1. Система управления рисками

Система управления представляет собой сложный механизм воздействия управляющей системы на управляемую с целью получения желаемого результата. Таким образом, управление риском как система состоит из двух подсистем:

Управляемой подсистемы (объекта управления) и управляющей подсистемы (субъекта управления).

В системе управления риском объектом управления являются риск, рисковые вложения капитала, экономические отношения между хозяйствующими подразделениями в процессе реализации риска.

Субъектом управления в системе управления риском является специальная группа людей (руководитель, финансовый менеджер, менеджер по риску и другие), которая посредством различных приемов и способов управления осуществляет целенаправленное воздействие на объект управления.

Существует интересное мнение по поводу использования термина "система управления риском". Специалисты считают, что с точки зрения исследования операций словосочетание управление риском лишено смысла, поскольку неопределенностью управлять нельзя.

Таким образом, когда говорят о системе управления риском, речь идет о системе поддержки принятия решения того или иного субъекта, главная задача которой в максимальной степени снизить неопределенность, имеющую место при принятии решений субъектом. На наш взгляд, такая трактовка системы управления риском несколько сужает ее предназначение.

Система управления РИСКОМ, несомненно, включает процесс принятия решений, однако на этом ее функции не ограничиваются. Система управления риском включает также дальнейший мониторинг рисковых позиций, их хеджирование, порядок взаимодействия подразделений в процессе контроля за принятыми рисками и т.п.

При анализе системы управления рисками целесообразно использовать в качестве основного методологического инструмента системный подход.

Системный подход представляет собой всесторонний подход, фокусирующий внимание не только на организации, но и на окружающей ее среде. Центральным понятием системного подхода является понятие "система", которое отражает понятие о том, что различные элементы, соединяясь, приобретают новое качество, которое отсутствует у каждого из них в отдельности.

Новое качество возникает благодаря наличию связей в системе, которые осуществляют перенос свойств каждого элемента системы ко всем остальным элементам системы. Такие связи называются интегральными или системными.

Эффективность функционирования системы управления риском, исходя из основных положений системного подхода, определяется эффективным взаимодействием между частями системы, нежели результативной работой ее отдельных частей.

Таким образом, система управления рисками представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимозависимых элементов, конечной целью существования которых является минимизация рисков.

Систему управления риском можно охарактеризовать как совокупность методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рисковых событий и принимать меры к исключению или снижению отрицательных последствий наступления таких событий. На систему управления риском оказывают влияние как внутренние, так и внешние факторы.

Системный подход предписывает искать истоки проблем, возникающих в работе, в первую очередь во внешней среде.

2.2. Принципы риск-менеджмента

Для организации корпоративной системы управления рисками необходимо соблюдение четырех основополагающих принципов.

Первый принцип. Коллегиальный орган управления. Многолетний опыт, накопленный банкирами-лидерами в решении задач корпоративного риск-менеджмента, свидетельствует о том, что для эффективного управления рисками нужна децентрализация функций по принятию управленческих решений. Решения, связанные с риском, не должны приниматься одним человеком, или, если это необходимо, полномочия такого лица должны быть ограничены в разумных пределах. Как говорится, одна голова — хорошо, а две или десять — лучше. Это объясняется потребностью в устранении конфликта интересов (злоупотреблений в целях получения личной выгоды) и однобоких суждений (ясно, что ни один человек не обладает сверхспособностями). Как правило, такой коллегиальный орган управления формируется из наиболее разносторонних и опытных руководителей высшего и среднего руководящего звена. Здесь можно провести параллель с организацией бюджетного процесса, когда из общего числа руководителей предприятия разного уровня выделяется ряд лиц, ответственных за его создание и подготовку стратегических планов развития предприятия, которые рассматривают проекты бюджетов до их утверждения на высшем уровне и периодически собираются на оперативные совещания (планерки). Именно эти люди могут рассматриваться в качестве членов коллегиального органа управления предприятием, на который будут возложены функции по управлению рисками.

Второй принцип. Независимое аналитическое подразделение. Для поддержки процесса принятия управленческих решений требуется формирование

специализированного и самостоятельного аналитического подразделения, сотрудники которого, являясь высококвалифицированными экономистами, должны обладать также знаниями во всех специфических областях деятельности предприятия. Нельзя сказать, что подобного подразделения и сотрудников у предприятий никогда не было. Речь идет о планово-экономическом отделе, который может послужить в качестве базы для создания подразделения, отвечающего за независимую оценку рисков и информационно-аналитическую поддержку решений, принимаемых упомянутым коллегиальным органом управления.

Третий принцип. Система внутреннего контроля. Как в любой сфере деятельности, для обеспечения эффективности принимаемых управленческих решений в сфере управления рисками необходима система контроля над их выполнением, как подразделениями предприятия, так и отдельно взятыми должностными лицами. Это, кстати, тоже нельзя назвать новшеством, так как действующий бюджетный процесс предполагает контроль исполнения утвержденных бюджетов. Если на предприятии внедрено бюджетирование, создание системы внутреннего контроля будет в значительной степени облегчено. Кроме того, в штате крупных предприятий нередко встречаются внутренние аудиторы, на которых могут и должны быть возложены соответствующие функции.

Четвертый принцип. Мотивация персонала. Как уже неоднократно отмечалось, важным (если не ключевым) условием внедрения предприятием риск-ориентированного менеджмента является развитие культуры корпоративного управления — культуры управления рисками. Практика показывает, что ни одна инициатива со стороны высшего руководства предприятия (кроме индексации зарплаты) не будет восприниматься рядовыми сотрудниками и менеджерами среднего звена должным образом без соответствующей мотивации, будь то административные, в том числе материальные поощрения либо взыскания или же какие-нибудь иные способы.

Как видно из сказанного выше, управление рисками нельзя назвать чем-то принципиально новым для менеджмента предприятия — многие его составляющие в том или ином виде уже знакомы руководящему составу и даже присутствуют в повседневной работе предприятия. Поэтому интерес к внедрению риск-ориентированного менеджмента можно охарактеризовать как очередной эволюционный этап развития предприятия, который является закономерной реакцией на постоянный рост технологичности бизнеса и объективное ужесточение конкуренции как на внутреннем рынке, так и на международной арене. Это становится особенно актуальным, если учесть, что Россия находится на пороге вхождения во Всемирную торговую организацию (ВТО).

Еще одним аргументом в пользу сделанных выводов может послужить бурный рост интереса к такой, казалось бы, не связанной с обсуждаемой темой, но очень популярной в последнее время проблеме, как контроль качества. Можно даже говорить о настоящем буме вокруг получения предприятиями сертификатов соответствия международным стандартам контроля качества серии ISO 9000. Это связано с тем, что сертификат ISO давно уже является знаком качества продукции или услуг для конечного потребителя, а значит, дополнительной гарантией надежности и профессиональной компетентности предприятия, его руководителей и персонала. Наличие таких сертификатов в значительной степени распространено среди

иностранных предприятий, которые из сегодняшних партнеров завтра смогут превратиться в прямых конкурентов.

2.3. Функции риск-менеджмента

Риск-менеджмент выполняет определенные функции. Различают два типа функций риск-менеджмента:

1) функции объекта управления;

2) функции субъекта управления.

К функциям объекта управления в риск-менеджменте относит¬ся организация:

- разрешения риска;
- рисковых вложений капитала;
- работы по снижению величины риска;
- процесса страхования рисков;
- экономических отношений и связей между субъектами хозяй¬ственного процесса.

К функциям субъекта управления в риск-менеджменте отно¬сятся:

- прогнозирование;
- организация;
- регулирование;
- координация;
- стимулирование;
- контроль.

Прогнозирование в риск-менеджменте представляет собой разра¬ботку на перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его различных частей. Прогнозирование - это предви¬дение определенного события. Оно не ставит задачу непосредст¬венно осуществить на практике разработанные прогнозы. Осо¬бенностью прогнозирования является также альтернативность в построении финансовых показателей и параметров, определяю¬щая разные варианты развития финансового состояния объекта управления на основе наметившихся тенденций. В динамике рис¬ка прогнозирование может осуществляться как на основе экстра¬поляции прошлого в будущее с учетом экспертной оценки тенден¬ции изменения, так и на основе прямого предвидения изменений. Эти изменения могут возникнуть неожиданно. Управление на ос¬нове предвидения этих изменений требует выработки у менеджера определенного чутья рыночного механизма и интуиции, а также применения гибких экстренных решений.

Организация в риск-менеджменте представляет собой объедине¬ние людей, совместно реализующих программу рискового вложе¬ния капитала на основе определенных правил и процедур. К этим правилам и процедурам относятся: создание органов управления, построение структуры аппарата управления, установление взаи¬мосвязи между управленческими подразделениями, разработка норм, нормативов, методик и т.п.

Регулирование в риск-менеджменте представляет собой воздей¬ствие на объект управления, посредством которого достигается состояние устойчивости этого объекта в случае возникновения от¬клонения от заданных параметров. Регулирование охватывает главным образом текущие мероприятия по устранению возник¬ших отклонений.

Координация в риск-менеджменте представляет собой согласо¬ванность работы всех звеньев системы управления риском, аппа¬рата управления и специалистов.

Координация обеспечивает единство отношений объекта уп¬равления, субъекта управления, аппарата управления и отдельно¬го работника.

Стимулирование в риск-менеджменте представляет собой по¬буждение финансовых менеджеров и других специалистов к заин¬тересованности в результате своего труда.

Контроль в риск-менеджменте представляет собой проверку ор¬ганизации работы по снижению степени риска. Посредством кон¬троля собирается информация о степени выполнения намеченной программы действия, доходности рисковых вложений капитала, соотношении прибыли и риска, на основании которой вносятся изменения в финансовые программы, организацию финансовой работы, организацию риск-менеджмента. Контроль предполагает анализ результатов мероприятий по снижению степени риска.

2.4. Организация системы риск-менеджмента на предприятии

Одни и те же риски могут встречаться в различных областях производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому при управлении рисками главное — идентифицировать возможные области риска применительно к исследуемому предприятию. Риск количественно характеризуется субъективной оценкой ожидаемой величины максимального и минимального доходов (убытков) от конкретного вложения капитала. При этом чем больше диапазон между возможным максимальным и минимальным доходами (убытками) при равной вероятности их получения, тем выше степень риска. Степень риска — это вероятность наступления рискового события; чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем больше и степень риска. Факторы, влияющие на величину степени риска, можно разделить на объективные и субъективные. К объективным факторам относятся причины, возникающие во внешней среде предприятия, то есть не зависящие непосредственно от деятельности фирмы. Например, политические, экономические и экологические кризисы, таможенная, налоговая, бюджетная политика государства. Субъективные факторы связаны непосредственно с внутренней средой фирмы и характеризуют ее деятельность: уровень производительности труда, уровень

технического и технологического оснащения, производственный потенциал, система управления, организация труда, маркетинговая, ценовая, инвестиционная политика предприятия.

Риск-менеджмент характеризуется совокупностью методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рисков и принимать решения по воздействию на них. Стратегия управления риском строится в зависимости от направлений деятельности предприятия. Для эффективного управления риском на предприятиях может создаваться специальное подразделение — отдел управления рисками. Во главе его стоит риск-менеджер, который занимается исключительно проблемами управления риском и координирует деятельность всех подразделений в плане регулирования риска и обеспечения компенсации возможных потерь и убытков. Риск-менеджер формирует организационную структуру управления риском на предприятии и разрабатывает основные положения и инструкции, связанные с этой деятельностью.

2.5. Задачи и процесс управления рисками

Важнейшим этапом, следующим за прогнозированием оценкой и анализом риска в предпринимательской деятельности, является управление риском.

Управление риском имеет целью решение следующих задач:

1. Выживание. Удержание издержек и других параметров (моральных, экологических, юридических и др.) организации в границах, которые позволяют сохранить фирму как работающую и прибыльную.

2. Приемлемый уровень беспокойства. Иногда эту задачу называют "обеспечением покоя и нормального сна". Следует добавить, что эта задача ставится, как правило, с точки зрения руководства или владельца фирмы, но вопрос стоит более широко.

Все, кто так или иначе заинтересован судьбой фирмы, должен спать по возможности спокойно. Чувство безопасности, вера в устойчивость достигнутого благосостояния и в возможность улучшения благосостояния - это базовые потребности человека.

Человек спокойный обычно лучше работает. Однако человек слишком спокойный и уверенный в том, что ему гарантирована хорошая жизнь, начинает расслабляться.

Следовательно, уровень беспокойства должен быть по заданным критериям оптимальным. Критерии могут быть разными.

3. Стабильность доходов. Эту задачу следует трактовать как стабильность благосостояния всех сторон, заинтересованных в фирме.

4. Приемлемая непрерывность работы. В любой организации возможны сбои в работе. Задача - не допустить сбоев и остановок, чреватых гибелью фирмы.

5. Целесообразный темп устойчивого роста фирмы. Требуется подготовленность к риску срыва роста и ситуационное обеспечение возможных потерь, которые могут замедлить рост или сделать его неустойчивым.

6. Социальная ответственность. Прямого отношения к бизнесу данной фирмы это может и не иметь, но любой индивидуальный и групповой член общества должен вносить свою лепту в благосостояние общества.

7. Удовлетворение ограничений внешнего характера: юридических, регуляторных, традиционных и т.п.

8. Экономичность, удержание себестоимости управления предпринимательским риском на уровне, минимально достаточном для нормальной работы фирмы.

Все эти задачи имеют разную окраску и должны по-разному планироваться до потерь, во время кризиса и после потерь.

Например, решение задачи выживания до потерь может планироваться как прогнозирование сокрушительных потерь, проведение профилактических мероприятий.

Во время кризиса возникает необходимость оперативного планирования управления кризисом, снижение фактических потерь и недопущение сокрушительных потерь.

После потерь: оценка потенциально сокрушительных потерь:

- защита страховых интересов фирмы по сокрушительным потерям;

- преследование виновных и судебная защита фирмы.

Четкое определение задач очень важно при организаации службы управления рисками, а также при согласованной деятельности ее различных компонент.

Процесс управления рисками фирмы - это прежде все принятие стратегии отношения фирмы к рискам вообще и каждому конкретному риску в отдельности.

Для обеспечения рисковой стратегии создается программа интегрированного управления рисками фирмы. После принятия программы к исполнению и внедрению на этой основе ведется мониторинг рисковой обстановки. При необходимости производится корректировка рисковой стратегии, и, соответственно, программы управления рисками.

Говоря о процессах управления риском, не следует иметь в виду только продукт, производимый фирмой. Сама фирма является "живым", целостным организмом, проходящим различные циклы своей деятельности. На этапах этих циклов возникают риски, источники которых могут быть как внутри, так и вне самой фирмы.

На первых этапах жизни фирма расходует деньги, разрабатывает продукт, подготавливая производство и обустраивая рыночную нишу, а доходов не зарабатывает.

На этапе быстрого роста возникает необходимость постоянного внешнего финансирования, которое относительно легко доступно, но опасна эйфория роста и избыточное заимствование.

На этапе зрелости темп роста замедляется, а фирма производит больше денег, чем может эффективно реинвестировать в свой бизнес.

На последней стадии фирма может быть умеренно прибыльной при снижающихся

продажах, но неспособна реинвестировать в свою деятельность.

Этапы жизненного цикла организации могут быть представлены самым различным образом. Целесообразно анализировать прежде всего ее внутреннюю и внешнюю динамику.

1 . Внутренняя динамика

1 .1. Создание коммерческой организации:

✓ разработка миссии и стратегических целей бизнеса;

✓ определение рыночной ниши;

✓ определение продуктового ряда;

✓ выбор источника финансирования проекта создания фирмы;

✓ проведение PR-компании;

✓ запуск проекта.

1.2. Управление текущей деятельностью коммерческой организации:

✓ трансакции;

✓ максимизация прибыли;

✓ сокращение издержек;

✓ технологические переходы;

✓ решение социальных задач;

✓ решение экологических задач;

✓ страхование;

✓ фондовые операции.

1.3. Стратегическое управление коммерческой организацией:

✓ реструктуризация в рамках сложившейся структуры;

✓ рост фирмы;

✓ замедление;

✓ стабилизация;

✓ рецессия;

✓ упадок или новый цикл.

2. Внешняя динамика

2.1. Интеграционные процессы:

✓ слияние;

✓ разделение;

✓ приобретение;

✓ альянсы;

✓ партнерство;

✓ вертикальная интеграция.

2.2. Освоение новых рынков:

✓ горизонтальная интеграция;

✓ диверсификация;

✓ развитие экспортного потенциала.

Внутренняя и внешняя динамика коммерческой организации формирует одно измерение задач управления рисками, которые могут иметь место на каждом этапе жизненного цикла коммерческой организации.

Другое - виды финансовых ресурсов, используемых для реализации внутренней и внешней динамики фирмы (внутреннее финансирование, привлечение средств акционеров - пассивные инвесторы, заемное финансирование).

Можно построить матрицу, дающую самое общее представление о видах рисков, "разнесенных" по источникам финансирования и источникам жизненного цикла. На пересечении осей матрицы будет сформировано пять (в соответствии с приведенными ранее жизненными циклами) основных классов задач управления рисками.

Тот факт, что организационные системы - деловые организации, фирмы, корпорации и т.д. - многомерные не нов. Через всю последнюю треть прошедшего века красной нитью проходит идея системности. Это произошло в результате эволюции теории управления и бурного развития компьютеров, компьютерных сетей и программ обработки знаний.

В приложении к формирующейся ныне теории рисков фирмы многомерный подход к управлению может опираться на следующие идеи:

- необходимо выявление логично строгих информационных иерархий, через которые фирма получает данные;

- процесс детализации структур информации создает основу для дальнейшего манипулирования информацией на разных должностных позициях в фирме с разной степенью обобщения информации без нарушения целостности подхода;

• база данных строится на многомерном пересечении этих иерархий, образующих многомерный параллелепипед. Каждая рисковая экспозиция имеет по крайней мере три измерения:

1) тип ценности, находящийся под угрозой;

2) источник, вызывающий риск;

3) величина возможных и фактических финансовых и других последствий.

Кроме того, классификация экспозиций фирмы должна учитывать еще одно измерение, а именно - внутрифирменные, внефирменные, отечественные, зарубежные риски.

Важно отметить особую значимость информационного обеспечения управления риском, состоящего из разного рода и вида информации: статистической, экономической, коммерческой, финансовой и т.д., а также методов ее обработки, хранения и обновления.

2.6. Этапы организации риск-менеджмента

Риск-менеджмент по экономическому содержанию представляет собой систему управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе этого управления.

Как система управления, риск-менеджмент включает в себя процесс выработки цели риска и рисковых вложений капитала, определение вероятности наступления события, выявление степени и величины риска, анализ окружающей обстановки, выбор стратегии управления риском, выбор необходимых для данной стратегии приемов управления риском и способов его снижения (т.е. приемов риск-менеджмента), осуществление целенаправленного воздействия на риск. Указанные процессы в совокупности составляют этапы организации риск-менеджмента.

Организация риск-менеджмента представляет собой систему мер, направленных на рациональное сочетание всех его элементов в единой технологии процесса управления риском.

Первым этапом организации риск-менеджмента является опре¬деление цели риска и цели рисковых вложений капитала. Цель риска - это результат, который необходимо получить. Им может быть выигрыш, прибыль, доход и т.п. Цель рисковых вложений капитала - получение максимальной прибыли.

Любое действие, связанное с риском, всегда целенаправленно, так как отсутствие цели делает решение, связанное с риском, бес¬смысленным. Цели риска и рисковых вложений калитка должны быть четкими, конкретизированными и сопоставимыми с риском и капиталом.

Следующим важным моментом в организации риск-менедж-мента является получение информации об окружающей обстановке, которая необходима для принятия решения в пользу того или иного действия. На основе анализа такой информации и с учетом

целей риска можно правильно определить вероятность наступле¬ния события, в том числе страхового события, выявить степень риска и оценить его стоимость. Управление риском означает пра¬вильное понимание степени риска, который постоянно угрожает людям, имуществу, финансовым результатам хозяйственной дея¬тельности.

Для предпринимателя важно знать действительную стоимость риска, которому подвергается его деятельность.

Под стоимостью риска следует понимать фактические убытки предпринимателя, затраты на снижение величины этих убытков или затраты по возмещению таких убытков и их последствий. Правильная оценка финансовым менеджером действительной стоимости риска позволяет ему объективно представлять объем возможных убытков и наметить пути к их предотвращению или уменьшению, а в случае невозможности предотвращения убытков обеспечить их возмещение.

На основе имеющейся информации об окружающей среде, вероятности, степени и величине риска разрабатываются различные варианты рискового вложения капитала и проводится оценка их оптимальности путем сопоставления ожидаемой прибыли и величины риска.

Это позволяет правильно выбрать стратегию и приемы управления риском, а также способы снижения степени риска.

На этом этапе организации риск-менеджмента главная роль принадлежит финансовому менеджеру, его психологическим качествам. Об этом подробнее будет рассказано в следующей главе.

При разработке программы действия по снижению риска необходимо учитывать психологическое восприятие рисковых реше¬ний. Принятие решений в условиях риска является психологичес¬ким процессом. Поэтому наряду с математической обоснованнос¬тью решений следует иметь в виду проявляющиеся при принятии и реализации рисковых решений психологические особенности человека: агрессивность, нерешительность, сомнения, самостоятельность, экстраверсию, интроверсию и др.

Одна и та же рисковая ситуация воспринимается разными людьми по-разному. Поэтому оценка риска и выбор финансового решения во многом зависит от человека, принимающего решения. От риска обычно уходят руководители консервативного типа, не склонные к инновациям, не уверенные в своей интуиции и в своем профессионализме, не уверенные в квалификации и профессионализме исполнителей, т.е. своих работников.

Экстраверсия - есть свойство личности, проявляющееся в ее направленности на окружающих людей, события. Она выражается в высоком уровне общительности, живом эмоциональном откли¬ке на внешние явления.

Интроверсия - это направленность личности на внутренний мир собственных ощущений, переживаний, чувств и мыслей. Для интровертивной личности характерны некоторые устойчивые особенности поведения и взаимоотношений с окружающими, опора на внутренние нормы, самоуглубленность. Суждения, оценки интравертов отличаются значительной независимостью от внешних факторов, рассудительностью. Обычно человек совмещает в определенной пропорции черты экстраверсии и

интроверсии.

Неотъемлемым этапом организации риск-менеджмента являет¬ся организация мероприятий по выполнению намеченной про¬граммы действия, т.е. определение отдельных видов мероприя¬тий, объемов и источников финансирования этих работ, конкретных исполнителей, сроков выполнения и т.п.

Важным этапом организации риск-менеджмента являются кон¬троль за выполнением намеченной программы, анализ и оценка результатов выполнения выбранного варианта рискового решения.

Организация риск-менеджмента предполагает определение органа управления риском на данном хозяйственном субъекте. Органом управления риском может быть финансовый менеджер, менеджер по риску или соответствующий аппарат управления: сектор страховых операций, сектор венчурных инвестиций, отдел рисковых вложений капитала и т.п. Эти секторы или отделы являются структурными подразделениями финансовой службы хо¬зяйствующего субъекта.

Отдел рисковых вложений капитала в соответствии с уставом хозяйствующего субъекта может осуществлять следующие функции:

- проведение венчурных и портфельных инвестиций, т.е. рисковых вложений капитанов в соответствии с действующим законодательством и уставом хозяйствующего субъекта;
- разработка программы рисковой инвестиционной деятель¬ности;
- сбор, обработка, анализ и хранение информации об окружаю¬щей обстановке;
- определение степени и стоимости рисков, стратегии и при¬емов управления риском;
- разработка программы рисковых решений и организация ее выполнения, включая контроль и анализ результатов;
- осуществление страховой деятельности, заключение догово¬ров страхования и перестрахования, проведение страховых и перестраховых операций, расчетов по страхованию;
- разработка условий страхования и перестрахования, установ¬ление размеров тарифных ставок по страховым операциям;
- выполнение функции аварийного комиссара, выдача гаран¬тии по поручительству российских и иностранных страховых компаний, возмещение убытков за их счет, поручение другим лицам исполнение аналогичных функций за рубежом;
- ведение соответствующей бухгалтерской, статистической и оперативной отчетности по рисковым вложениям капитала.

2.7. Внешние и внутренние факторы системы управления рисками

Внешними факторами системы управления риском являются:

- нормативная база в сфере регулирования риска (нормативы, методики, рекомендации, стандарты бухгалтерского учета и т.п.);
- макроэкономические факторы;
- зарубежный опыт управления риском.

Наиболее характерными чертами внешней среды является динамичность многообразие и интегрированность.

Динамичность предполагает быструю изменчивость внешней среды. Задача - создавать адаптивные системы управления риском, которые не сопротивляются изменениям внешней среды, а меняются вместе с ней.

Следующая характерная черта внешней среды - многообразие. Современная организация взаимодействует с огромным числом различных объектов - акционерами, клиентами, партнерами, Центральным банком, органами власти, конкурентами и т.д. Все это многообразие усугубляется еще и тем, что все объекты связаны между собой множеством нитей - экономических, информационных, политических, административных, постоянно влияют друг на друга, то есть внешняя среда интегрирована.

Следователью, изменение взаимодействия организации с любым из этих объектов влечет за собой изменение отношений и с остальными.

Внутренние факторы системы управления риском включают:

1. специфику деятельности организации, его политику, стратегию и тактику,
2. организационную структуру,
3. квалификацию персонала.

Основными чертами внутренней среды являются:

- стремление к выживанию,
- постоянное изменение, развитие, направленное на приспособление к внешней среде,
- совершенствование,
- наличие целостности, единого предназначения для всех элементов.

Как система управления, управление риском предполагает осуществление ряда процессов и действий, которые представляют собой элементы системы управления риском. К ним можно отнести:

- идентификацию и локализацию риска;

- анализ и оценку риска;
- способы минимизации и предотвращения риска;
- мониторинг рисковых позиций.

Процесс управления риском можно упрощенно представить в виде блок-схемы (рис. 4).

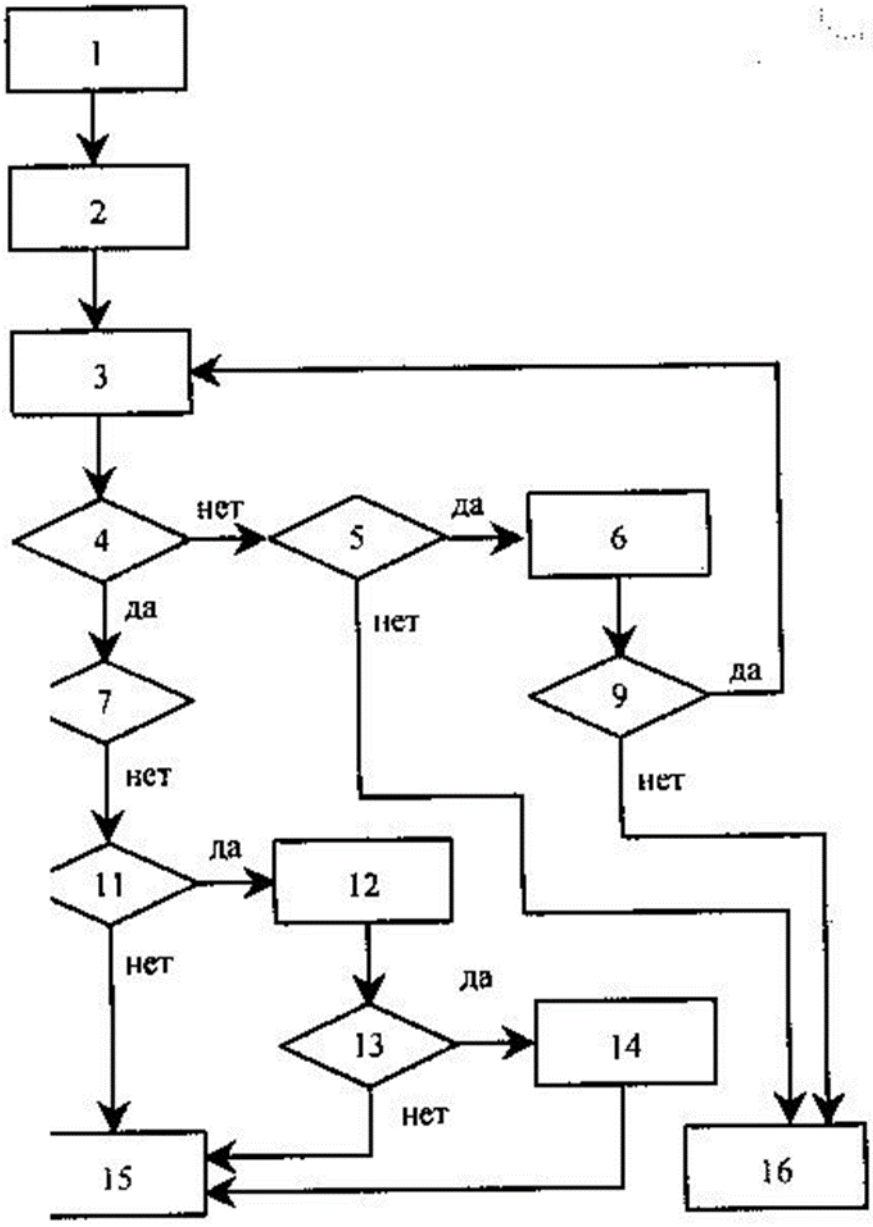


Рис. 4. Блок-схема процесса управления риском

1 - сбор и обработка данных; 2 - качественный анализ риска;

3 - количественная оценка риска; 4 - оценка приемлемости риска;

5, 11 - оценка возможности снижения риска; 6,12 - выбор методов и формирование вариантов снижения риска,

7 - оценка возможности увеличения риска; 8- формирование и выбор вариантов увеличения риска;

9,13 - оценка целесообразности снижения риска;

10 -оценка целесообразности увеличения риска;

14 - выбор варианта снижения риска;

15 - реализация проекта (принятие риска);

16 - отказ от реализации проекта (избежание риска)

Следует отметить, что сбор и обработка информации является важным этапом процесса управления независимо от его конкретного содержания. В процессе управления риском к полноте и качеству информации предъявляются особые требования, так как отсутствие полной информации является одним из существенных факторов риска, и принятие решения в условиях неполной информации служит источником дополнительных финансовых потерь.

На схеме для упрощения блок-схемы сбор и обработка информации по аспектам риска представлены в качестве первого этапа. В действительности эта работа осуществляется на протяжении всего процесса принятия решения

По мере перехода от одного этапа к другому при необходимости может уточняться потребность в дополнительной информации, осуществляться ее сбор и обработка.

Особую роль играет информация в процессе качественного и количественного анализа риска.

Качественный анализ предполагает: выявление источников и причин риска, этапов и работ, при выполнении которых возникает риск, т.е. установление потенциальных зон риска, идентификацию всех возможных рисков, выявление практических выгод и возможных негативных последствий, которые могут наступить при реализации содержащего риск решения.

Результаты качественного анализа служат важной исходной информацией для осуществления количественного анализа.

Количественный анализ предполагает численное определение отдельных рисков и общего риска. На этом этапе определяется вероятность наступления рисковых событий и их последствий, осуществляется количественная оценка степени риска, определяется также допустимый уровень риска.

В результате проведения анализа риска получается картина возможных рисковых событий, вероятность их наступления и последствий. После сравнения полученных значений рисков с предельно допустимыми вырабатывается стратегия управления риском, и на этой основе - меры предотвращения и уменьшения риска.

Меры по устранению и минимизации риска включают следующие этапы:

1. оценку приемлемости полученного уровня риска;

2. оценку возможности снижения риска или его увеличения (в случае, когда полученные значения риска значительно ниже допустимого, а увеличение степени риска обеспечит повышение ожидаемой отдачи);

3. выбор методов снижения (увеличения) рисков;

4. оценку целесообразности и выбор вариантов снижения (увеличения) рисков.

После выбора определенного набора мер по устранению и минимизации риска следует принять решение о степени достаточности выбранных мер. Если мер недостаточно целесообразно отказаться от реализации проекта (избежать риска).

Следует отметить, что нами рассмотрена лишь общая схема процесса управления риском. Характер и содержание перечисленных этапов и работ, используемые методы их выполнения в значительной степени зависят от специфики предпринимательской деятельности и характера возможных рисков.

2.8. Особенности выбора стратегии и методов решения управленческих задач

На этом этапе организации риск-менеджмента главная роль принадлежит финансовому менеджеру, его психологическим качествам. Финансовый менеджер, занимающийся вопросами риска (менеджер по риску), должен иметь два права: право выбора и право ответственности за него.

Право выбора означает право принятия решения, необходимо¬го для реализации намеченной цели рискового вложения капита¬ла. Решение должно приниматься менеджером единолично. В риск-менеджменте из-за его специфики, которая обусловлена прежде всего особой ответственностью за принятие риска, неце¬лесообразно, а в отдельных случаях и вовсе недопустимо коллек¬тивное (групповое) принятие решения, за которое никто не несет никакой ответственности. Коллектив, принявший решение, ни¬когда не отвечает за его выполнение. При этом следует иметь в виду, что коллективное решение в силу психологических особен¬ностей отдельных индивидов (их антагонизма, эгоизма, полити¬ческой, экономической или идеологической платформы и т.п.) является более субъективным, чем решение, принимаемое одним специалистом.

Для управления риском могут создаваться специализированные группы людей, например сектор страховых операций, сектор вен¬чурных инвестиций, отдел рисковых вложений капитала (т.е. вен¬чурных и портфельных инвестиций) и др.

Данные группы людей могут подготовить предварительное кол¬лективное решение и принять его простым или квалифицирован¬ным (т.е. две трети, три четверти, единогласно) большинством голосов.

Однако окончательно выбрать вариант принятия риска и рис¬кового вложения капитала должен один человек, так как он одно¬временно принимает на себя и ответственность за данное реше¬ние.

Ответственность указывает на заинтересованность принимаю¬щего рисковое решение в достижении поставленной им цели.

При выборе стратегии и приемов управления риском часто ис¬пользуется какой-то определенный стереотип, который складыва¬ется из опыта и знаний финансового менеджера в процессе его работы и служит основой автоматических навыков в работе. На¬личие стереотипных действий дает менеджеру возможность в оп¬ределенных

типовых ситуациях действовать оперативно и наибо¬лее оптимальным образом. При отсутствии типовых ситуаций фи¬нансовый менеджер должен переходить от стереотипных решений к поискам оптимальных, приемлемых для себя рисковых реше¬ний.

Подходы к решению управленческих задач могут быть самыми разнообразными, потому риск-менеджмент обладает многовари¬антностью.

Многовариантность риск-менеджмента означает сочетание стандарта и неординарности финансовых комбинаций, гибкость и неповторимость тех или иных способов действия в конкретной хозяйственной ситуации. Главное в риск-менеджменте - правильная постановка цели, отвечающая экономическим интересам объекта управления.

Риск-менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от быстроты реакции на изменения условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому риск-менеджмент должен базироваться на знании стандартных приемов управления риском, на умении быстро и правильно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти хоро¬ший, если не единственный выход из этой ситуации.

В риск-менеджменте готовых рецептов нет и быть не может. Он учит тому, как, зная методы, приемы, способы решения тех или иных хозяйственных задач, добиться ощутимого успеха в конкрет¬ной ситуации, сделав ее для себя более или менее определенной.

Особую роль в решении рисковых задач играют интуиция ме¬неджера и инсайт.

Интуиция представляет собой способность непосредственно, как бы внезапно, без логического продумывания находить правильное решение проблемы. Интуитивное решение возникает как внутреннее озарение, просветление мысли, раскрывающее суть изучаемого вопроса. Интуиция является непременным компонентом творческого процесса. Психология рассматривает интуицию во взаимосвязи с чувственным и логическим познанием и практической деятельностью как непосредственное знание в его единстве со знанием опосредованным, ранее приобретенным.

Инсайт - это осознание решения некоторой проблемы. Субъективно инсайт переживают как неожиданное озарение, постижение. В момент самого инсайта решение осознается очень ясно, однако эта ясность часто носит кратковременный характер и нуж¬дается в сознательной фиксации решения.

2.9. Правила риск-менеджмента

В случаях, когда рассчитать риск невозможно, принятие рисковых решений происходит с помощью эвристики.

Эвристика представляет собой совокупность логических приемов и методических правил теоретического исследования и отыскания истины. Иными словами, это правила и приемы решения особо сложных задач.

Конечно, эвристика менее надежна и менее определенна, чем математические расчеты. Однако она дает возможность получить вполне определенное решение.

Риск-менеджмент имеет свою систему эвристических правил и приемов для принятия решений в условиях риска.

Основные правила риск-менеджмента:

1. Нельзя рисковать больше, чем это может позволить собст¬венный капитал.

2. Надо думать о последствиях риска.

3. Нельзя рисковать многим ради малого.

4. Положительное решение принимается лишь при отсутствии сомнения.

5. При наличии сомнений принимаются отрицательные решения.

6. Нельзя думать, что всегда существует только одно решение. Возможно, есть и другие.

Реализация первого правила означает, что прежде, чем принять решение о рисковом вложении капитала, финансовый менеджер должен:

1) определить максимально возможный объем убытка по дан¬ному риску;

2) сопоставить его с объемом вкалываемого капитала:

3) сопоставить его со всеми собственными финансовыми ресур¬сами и определить, не приведет ли потеря этого капитала к бан¬кротству данного инвестора.

Объем убытка от вложения капитала может быть равен объему данного капитала, чуть меньше или больше его.

При прямых инвестициях объем убытка, как правило, равен объему венчурного капитала.

Инвестор вложил 1 млн. руб. в рисковое дело. Дело прогорело. Инвестор потерял 1 млн. руб.

Однако с учетом снижения покупательной способности денег в условиях инфляции объем потерь может быть больше, чем сумма вкладываемых денег. В этом случае объем возможного убытка сле¬дует определять с учетом индекса инфляции. Инвестор вложил 1 млн. руб. в рисковое дело в надежде получить через год 5 млн. руб. Дело прогорело. Если через год деньги не вернули, то объем убытка следует считать с учетом индекса инфляции (например, 220%), т.е. 2,2 млн. руб. (2,2 х 1). При прямом убытке, нанесенном пожаром, наводнением, кражей и т.п., размер убытка больше прямых потерь имущества, так как оно включает еще дополни¬тельные денежные затраты на ликвидацию последствий убытка и приобретение нового имущества.

При портфельных инвестициях, т.е. при покупке ценных бу-маг, которые можно продать на вторичном рынке, объем убытка обычно меньше суммы затраченного капитала.

Соотношение максимально возможного объема убытка и объе¬ма собственных

финансовых ресурсов инвестора представляет со¬бой степень риска, ведущую к банкротству. Она измеряется с по¬мощью коэффициента риска: К=У/С,

где К - коэффициент риска;

У - максимально возможная сумма убытка, руб.;

С - объем собственных финансовых ресурсов с учетом точно известных поступлений средств, руб.

Исследования рисковых мероприятий, проведенные автором, позволяют сделать вывод, что оптимальный коэффициент риска составляет 0,3, а коэффициент риска, ведущий к банкротству ин¬вестора, - 0,7 и более.

Реализация второго правила требует, чтобы финансовый менед¬жер, зная максимально возможную величину убытка, определил бы, к чему она может привести, какова вероятность риска, и при¬нял решение об отказе от риска (т.е. от мероприятия), принятии риска на свою ответственность или передаче риска на ответственность другому лицу.

Действие третьего правила особенно ярко проявляется при пе¬редаче риска, т.е. при страховании. В этом случае он означает, что финансовый менеджер должен определить и выбрать приемлемое для него соотношение между страховым взносом и страховой суммой. Страховой взнос - это плата страхователя страховщику за страховой риск. Страховая сумма - это денежная сумма, на которую застрахованы материальные ценности, ответственность, жизнь и здоровье страхователя. Риск не должен быть удержан, т.е. инвестор не должен принимать на себя риск, если размер убытка относительно велик по сравнению с экономией на страховом взносе.

Реализация остальных правил означает, что в ситуации, для ко¬торой имеется только одно решение (положительное или отрица¬тельное), надо сначала попытаться найти другие решения. Воз¬можно, они действительно существуют. Если же анализ показы¬вает, что других решений нет, то действуют по правилу «в расчете на худшее», т.е. если сомневаешься, то принимай отрицательное решение.

ГЛАВА 3.
ПРОФИЛЬНЫЕ РИСКИ

3.1. Риск-профиль финансовых организаций

Как уже отмечалось, компании реального сектора экономики и финансовые организации — это как бы два разных, но в то же время очень похожих друг на друга мира. Значит, и риски в их деятельности должны быть сопоставимы. Поэтому обратимся к уже накопленному финансовыми организациями опыту.

В относительно устоявшейся в настоящее время практике управления рисками принято выделять следующие основные виды рисков:

- кредитные риски — риски возникновения потерь вследствие несвоевременных платежей или неплатежей со стороны контрагентов;

- рыночные риски (в том числе фондовые, процентные и валютные) — риски возникновения убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен (например, котировок ценных бумаг, уровня процентных ставок по кредитам, обменных курсов валют и т. д.);

- риски ликвидности— риски возникновения неблагоприятных последствий (в том числе убытков) в результате неспособности организации своевременно и в полном объеме исполнить обязательства перед кредиторами;

- операционные риски (в том числе правовые) — риски возникновения непредвиденных убытков следующего характера:

- внутреннего — из-за неадекватности бизнес-процессов, квалификации персонала и надежности применяемых технических средств масштабам деятельности организации;

- внешнего — в результате негативного воздействия неконтролируемых организацией факторов (например, катастрофы, стихийные бедствия, преступность и коррупция);

- стратегические риски — риски возникновения убытков вследствие принятия высшим руководством организации компетентных управленческих решений, однако основанных на оказавшихся ошибочными предположениях о развитии внешней экономической среды; другими словами, непредска зуемые риски деловых неудач;

- репутационные риски — риски сужения масштабов деятельности организации (вплоть до ликвидации) вследствие утраты доверия к ней со стороны клиентов и деловых партнеров.

Все указанные виды рисков называют типичными банковскими рисками. По крайней мере, потому, что так делают центральные банки (регуляторы) подавляющего большинства развитых стран. Однако считать, что сфера влияния этих рисков

ограничивается лишь банковским сектором экономики, по меньшей мере, некорректно.

Чтобы проиллюстрировать ход мысли регуляторов банковского сектора экономики, приведем простой пример: если завтра назвать закупку карандашей типичным видом банковской деятельности, то любой банк будет вынужден под страхом отзыва лицензии приобретать карандаши в строгом соответствии с предъявляемыми требованиями. Другими словами, чтобы заставить банки задумываться о чем-то важном, но непривлекательном с финансовой точки зрения, регуляторам проще всего назвать это типичным для банковской деятельности, а затем устанавливать соответствующие требования. Поэтому, учитывая широту затрагиваемых проблем, приведенный список типичных банковских рисков с некоторыми допущениями можно признать если не исчерпывающим, то хотя бы достаточным для организации абсолютно любой отраслевой принадлежности. Так, например, кредитные риски для предприятий часто проявляются в виде недоставок и неплатежей со стороны клиентов и поставщиков. Однако предприятия также принимают кредитные риски в классическом понимании этого слова на обслуживающие банки, не говоря уже о предоставлении займов (по сути, тех же кредитов) другим организациям.

Пожалуй, единственное серьезное отличие списка типичных рисков для предприятий от соответствующего списка для финансовых организаций — наличие в деятельности первых существенных концентрационных рисков. Сущность этих рисков заключается в объективно меньшей способности предприятий диверсифицировать свой бизнес как географически, так и по отраслям экономики, чем это могут позволить себе финансовые организации, перемещая свои капиталы с помощью фондового рынка буквально за считанные дни.

3.2. Основные направления нейтрализации предпринимательских рисков

Предпринимательская организация в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности может отказаться от совершения отдельных операций или видов деятельности, связанных с высоким уровнем риска, т.е. уклониться от риска. Данное направление нейтрализации рисков является наиболее простым и радикальным. Оно позволяет полностью избежать потенциальных потерь, связанных с предпринимательскими рисками, но, с другой стороны, не позволяет и получить прибыли, связанные с рискованной деятельностью. Кроме того, в отдельных случаях уклонение от риска может быть просто невозможным, а также избежание одного вида риска может привести к возникновению других. Поэтому, как правило, данный способ применим лишь в отношении очень серьезных и крупных рисков.

Решение об отказе от определенных предпринимательских рисков может быть принято как на предварительной стадии принятия решения, так и позднее, путем отказа от дальнейшего осуществления деятельности, в том случае, если риск оказался выше предполагаемого. Однако большинство решений об избегании риска принимается на предварительной стадии принятия решения, так как отказ от продолжения деятельности часто влечет значительные финансовые и иные потери для предприятия, а иногда затруднителен в связи с контрактными обязательствами

предпринимательской организации.

Применение такого способа нейтрализации предпринимательских рисков, как уклонение от риска, эффективно при выполнении определенных условий.

Отказ от одного вида предпринимательского риска не влечет за собой возникновения других видов рисков более высокого или однозначного уровня.

Уровень риска намного выше уровня возможной доходности предпринимательской сделки или деятельности в целом.

Финансовые потери по данному виду риска предпринимательская фирма не имеет возможности возместить за счет собственных финансовых средств, так как эти потери слишком высоки.

Естественно, что не от всех видов предпринимательских рисков предприятие может уклониться, большую часть из них оно "принимает на себя", т.е. сознательно идет на риск и занимается бизнесом до тех пор, пока убытки от последствий наступивших рисков не приведут к невосполнимым потерям. Некоторые риски принимаются, так как несут в себе потенциал возможной прибыли, другие принимаются в силу своей неизбежности.

При "принятии риска на себя" основной задачей является изыскание источников необходимых ресурсов для покрытия возможных потерь. В данном случае потери покрываются из любых ресурсов, оставшихся после наступления предпринимательского риска, и, как следствие, наступления потерь. Если оставшихся ресурсов у предприятия недостаточно, то это может привести к сокращению объемов бизнеса.

Ресурсы, имеющиеся в распоряжении предпринимательской организации для покрытия потерь, можно разделить на две группы:

1. ресурсы внутри самого бизнеса;
2. кредитные ресурсы.

Ресурсы внутри самого бизнеса. При возникновении потерь крайне редко бывают повреждены все виды собственности одновременно, поэтому к внутренним ресурсам относятся:

- наличность в кассе, которая не страдает при физическом повреждении зданий и сооружений, принадлежащих предприятию;
- остаточная стоимость поврежденной собственности;
- доход от частичного продолжения как финансовой, так и производственной деятельности;
- дивиденды и процентный доход от ценных бумаг и доходных инвестиций;
- дополнительные средства, вносимые владельцами бизнеса с целью его поддержания и пр.;
- нераспределенный остаток прибыли, полученной в отчетном периоде, до его распределения он может рассматриваться как резерв финансовых ресурсов,

направляемых в необходимом случае на ликвидацию негативных последствий отдельных финансовых рисков.

Резервный фонд образуется за счет отчислений от прибыли в размере, определенном уставом, но не менее 15% его уставного капитала. Ежегодно в резервный фонд должно отчисляться не менее 5% чистой прибыли до тех пор, пока резервный капитал не достигнет установленного уставом размера. Резервный капитал в узком смысле предназначен для покрытия его убытков, а в акционерных обществах также для погашения облигаций общества и выкупа их акций в случае отсутствия иных средств. Если резервный фонд используется на указанные цели, то отчисления в него производятся из прибыли до налогообложения, т.е. отчисления в резервный фонд не облагаются налогом на прибыль.

Кредитные ресурсы. В том случае, если предпринимательская организация не в состоянии покрыть все потери, возникающие в результате воздействия предпринимательских рисков, из внутренних ресурсов, часть из них можно покрыть с использованием кредитных ресурсов. Однако в данном случае доступность кредитных ресурсов имеет существенные ограничения. И главным из них является перспектива будущей прибыльности предприятия. Доступность кредитных ресурсов во многом зависит от остаточной стоимости бизнеса после возникновения потерь. Другим ограничением в привлечении кредитных ресурсов после возникновения рисков может быть их цена. Использование кредитных ресурсов может ослабить финансовое положение предпринимательской организации.

Следующий возможный метод нейтрализации рисков, возникающих в процессе осуществления предпринимательской деятельности предприятия, - это передача или трансферт риска партнерам по отдельным сделкам или хозяйственным операциям путем заключения контрактов. При этом хозяйственным партнерам передается та часть предпринимательских рисков предприятия, по которой оно имеет больше возможностей нейтрализации их негативных последствий и, как правило, располагает более эффективными способами внутренней страховой защиты. В современной практике управления рисками получили распространение следующие основные направления передачи рисков.

Передача рисков путем заключения договора факторинга. Предметом передачи в данном случае является кредитный риск предприятия, который в преимущественной его доле передается коммерческому банку или специализированной факторинговой компании, что позволяет предприятию в существенной степени нейтрализовать негативные финансовые последствия кредитного риска.

Передача риска путем заключения договора поручительства. Российское законодательство предусматривает возможность заключения договора поручительства. В силу договора поручитель обязывается перед кредитором третьего лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или частично. При неисполнении или ненадлежащем исполнении должником обеспеченного поручительством обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно. Предприятие использует поручительства для привлечения заемного капитала и при этом несет ответственность перед поручителем за четкое исполнение договора поручительства. Таким образом, предприятие-кредитор передает риск невозврата кредита и связанные с этим потери поручителю.

Существует еще один вид гаранта – это банковская гарантия, - письменное обязательство кредитной организации, выданное по просьбе другого лица - принципала, уплатить кредитору принципала – бенефициару в соответствии с условиями даваемого гарантом обязательства денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования о ее уплате. За выдачу банковской гарантии принципал уплачивает гаранту вознаграждение. Банковская гарантия позволяет предпринимательской организации избежать риски при заключении сделок с оплатой в будущем или по факту предоставления услуг, выполнения работ, отгрузки товаров.

Передача рисков поставщикам сырья и материалов. Предметом передачи в данном случае являются прежде всего риски, связанные с порчей или потерей имущества в процессе транспортировки и осуществления погрузочно-разгрузочных работ. Однако потери, связанные с падением рыночной цены продукции, несет предприятие, даже если подобное падение вызвано задержкой в доставке груза.

Передача рисков путем заключения биржевых сделок. Этот метод передачи риска осуществляется путем хеджирования.

Биржевые сделки снижают риск снабжения в условиях инфляционных ожиданий и отсутствия надежных оперативных каналов закупок. Минимизация рисков снабжения в данном случае также осуществляется за счет передачи риска путем:

приобретения опционов на закупку товаров и услуг, цена на которые в будущем увеличится;

заключения фьючерсных контрактов на закупку растущих в цене товаров.

5. Контракты продажи, обслуживания, снабжения. Договоры, связанные с распространением товаров и услуг, также предоставляют предприятию широкие возможности по снижению риска путем их передачи. Производитель или дистрибьютор обычно предлагает потребителю гарантию устранения дефектов либо замены недоброкачественного товара или недоброкачественно выполненной услуги. При этом потребитель, покупая товар или услугу, передает риски, связанные с его эксплуатацией, производителю или дистрибьютору на период гарантии.

Возможно также соглашение между оптовым торговцем и производителем или между розничным и оптовым торговцами о возврате части непроданных товаров. В данном случае речь идет о передаче рыночного риска.

К этой же группе контрактов сносятся:

- соглашение о снабжении товаром на условиях поддержания неснижаемого остатка на складе;
- аренда оборудования с гарантией его технического обслуживания и текущего ремонта;
- гарантия поддержания производительности (определенных технических характеристик) используемого оборудования;
- договоры на сервисное обслуживание техники.

В целом же передача риска происходит, если в заключенном сторонами контракте существует специфическое положение относительно передачи конкретных (или всех) предпринимательских рисков контрагенту. Сторона, принявшая на себя риск, обычно вторично передает его, заключив договор страхования ответственности.

Еще одним способом минимизации или нейтрализации рисков является распределение риска путем объединения (с разной степенью интеграции) с другими участниками, заинтересованными в успехе общего дела. Предприятие имеет возможность уменьшить уровень собственного риска, привлекая к решению общих проблем в качестве партнеров другие предприятия и даже физических лиц. Для этого могут создаваться акционерные общества, финансово-промышленные группы; предприятия могут приобретать или обмениваться акциями друг друга, вступать в различные консорциумы, ассоциации, концерны.

Таким образом, под объединением предпринимательского риска понимается метод снижения риска, при котором риск делится между несколькими субъектами экономики. Объединяя усилия в решении проблемы, несколько предпринимательских организаций могут разделить между собой как возможную прибыль, так и убытки от ее реализации. Как правило, поиски партнеров проводятся среди тех предприятий, которые располагают дополнительными финансовыми ресурсами, а также информацией о состоянии и особенностях рынка.

Одним из эффективных способов нейтрализации рисков является диверсификация. В качестве основных форм диверсификации предпринимательских рисков предприятием могут быть использованы следующие основные виды диверсификации.

Диверсификация предпринимательской деятельности предприятия, которая предусматривает использование альтернативных возможностей получения дохода от различных видов деятельности, не посредственно не связанных друг с другом. В таком случае, если в результате непредвиденных событий один вид деятельности окажется убыточным, другие будут приносить прибыль.

Диверсификация портфеля ценных бумаг. Данный вид диверсификации позволяет снижать инвестиционные риски, не уменьшая при этом уровень доходности инвестиционного портфеля.

Диверсификация программы реального инвестирования. В области формирования реального инвестиционного портфеля фирме рекомендуется отдавать предпочтение программам реализации нескольких проектов, относительно небольшой капиталоемкости перед программами, состоящими из единственного крупного инвестиционного проекта.

Диверсификация кредитного портфеля, которая направлена на снижение кредитного риска предприятия и предусматривает разнообразие покупателей продукции или услуг предпринимательской организации.

Диверсификация поставщиков сырья, материалов и комплектующих. В случае сбоя в поставках предпринимательской фирме не придется искать альтернативных поставщиков, а можно будет увеличить объемы закупок у других поставщиков.

Диверсификация покупателей продукции.

Диверсификация валютной корзины предприятия. Данный вид диверсификации предусматривает выбор нескольких различных видов валют в процессе осуществления предприятием внешнеэкономических операций. В результате использования этого вида диверсификации предпринимательская организация имеет возможность минимизировать валютные риски.

Существуют еще так называемые упреждающие методы нейтрализации предпринимательских рисков. Эти методы, как правило, более трудоемки, требуют обширной предварительной аналитической работы, от полноты и тщательности которой зависит эффективность их применения. К методам компенсации относятся:

- стратегическое планирование деятельности предпринимательской организации;
- обеспечение компенсации возможных финансовых потерь за счет включаемой в контракты системы штрафных санкций;
- сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами;
- совершенствование управления оборотными средствами предприятия;
- сбор и анализ дополнительной информации о финансовом рынке;
- прогнозирование тенденций изменения внешней предпринимательской среды и конъюнктуры рынка.

В данном разделе были рассмотрены лишь основные пути нейтрализации предпринимательских рисков. Применение отдельных из них в деятельности конкретной предпринимательской организации зависит от опыта и возможностей, которыми она обладает.д.ля получения более эффективного результата, как правило, используется не один, а совокупность способов. Перечисленные способы могут быть существенно дополнены с учетом специфики деятельности отдельных предприятий и конкретного состава портфеля их предпринимательских рисков.

Следующий метод минимизации риска – это страхование. Страхование хозяйственных рисков представляет собой отношения по защите имущественных интересов физических и юридических лиц при наступлении определенных событий (страховых случаев) за счет денежных фондов, формируемых из уплачиваемых ими страховых взносов (страховых премий). Следует отметить, что данный метод минимизации) риска имеет ряд ограничений:

- в первую очередь – это слишком высокая цена (иногда премия), запрашиваемая страховщиком за принятие на себя риска. Нередко она превышает ту цену, которую принципиальный страхователь полагает разумной за передачу данного риска;
- во вторую – ограниченная доступность страхования – некоторые риски не принимаются к страхованию. Так, если вероятность наступления рискового события очень велика, страховые организации либо не берутся страховать данный вид риска, либо назначают непомерно высокие платежи.

Цена и доступность страхования прямо связаны между собой, так как страхователь принимает на себя тот риск, потери от которого он может оценить.

Страхуемый вид риска характерен для таких чрезвычайных ситуаций, когда существует статистическая закономерность их возникновения, т.е. определена вероятность убытка. Отметим, что с помощью страхования можно минимизировать практически все имущественные, а также многие кредитные, коммерческие и производственные риски. Вместе с тем страхованию, как правило, не подлежат риски, связанные с недобросовестностью партнеров, - задержка платежей, неоплата продукции и т.п.

3.3. Управления рисками организаций инвестиционно-строительного комплекса

Сегодня одним из важнейших условий успешного функционирования предприятий инвестиционно-строительной сферы, обеспечивающих увеличение стоимости их активов, стабильное получение прибыли и реализацию социальных программ, является управление рисками. Вопросы риск-менеджмента в строительстве приобретают все большую актуальность. Управление рисками предприятия становится одним из ключевых конкурентных преимуществ независимо от формы собственности, и организационно-правовой формы предприятия инвестиционно-строительного комплекса.

Процесс управления и оценки рисков при принятии инвестиционных решений имеет большое значение, поскольку позволяет оценить возможные потери, запланировать процедуры для возможного их снижения, а также определить экономический эффект от управления рисками. Целью управления риском является снижение вероятности, частоты событий совпадения проявления рисков по различным причинам и, как следствие, снижение суммарных потерь (ущерба) по проекту.

При разработке и реализации инвестиционного проекта в строительстве преследуются две основные цели:

• создать объект, удовлетворяющий требованиям, предъявляемым заказчиком, инвестором или покупателем и соответствующий действующим нормам и правилам;

• создать механизм для покрытия понесенных заказчиком затрат и дальнейшего получения прибыли.

Непосредственным решением этих задач и занимается система риск-менеджмента в инвестиционном строительстве.

Управление риском в инвестиционном строительстве является сложной проблемой, на сегодняшний день мало изученной как в России, так и за рубежом. Основная причина такого положения — отсутствие аналитического описания воздействия возмущающих факторов, оказывающих влияние на систему управления и её составляющие.

Неизбежность возникновения рисковых ситуаций при строительстве требует разработки и применения соответствующих методов предупреждения, идентификации и реагирования на них с целью исключения или максимально влзможного снижения убытков.

Эффективное управление рисками в строительстве должно базироваться на

принципах управления, являющихся одной из составляющих управленческой методологии, к которым следует отнести:

• осознанность принятия рисков;

• управляемость принимаемых рисков;

• независимость управления рисками;

• сопоставимость уровня управления принимаемых рисков с доходностью;

• сопоставимость уровня управления принимаемых рисков с финансовыми возможностями предприятия;

• экономичность управления рисками;

• учет временного фактора;

• учет финансовой стратегии предприятия;

• возможность передачи рисков.

Современный этап эволюции теории управления характеризуется появлением новой парадигмы – управление рисками, где в качестве интегрированного объекта управления выступает интегрированный риск предприятия. В соответствии с данной парадигмой риск-менеджмент должен быть:

- системным и интегрированным, т. е. управление рисками должно осуществляться в рамках всего предприятия, охватывая все уровни наблюдений: исполнителей, подразделения, стратегические бизнес-единицы, бизнес-процессы;

– непрерывным, т. е. управление рисками не должно зависеть от желаний менеджеров и должно охватывать все уровни управления: стратегический, тактический, оперативный;

– расширенным и комплексным, т. е. объектом управления должны быть все риски: внешние и внутренние, страхуемые и не страхуемые, частные и интегрированные. Предприятия должны на основе предлагаемого рискового спектра разрабатывать свой рисковый профиль;

– структурированным и последовательным, т. е. при управлении рисками должны реализовываться все функции управления: анализ и синтез, прогнозирование и планирование, организация и координация, учет и контроль, мотивация;

– целевым и стоимостноориентированным, т. е. управление рисками должно быть направлено на увеличение стоимости предприятия за счет выявления факторов неопределенности, рискообразующих факторов и управления ими, а также за счет непосредственного воздействия на риски методами страхования и самострахования.

Укрупненная схема управления рисками предприятия должна быть представлена в определенной логической последовательности.

1. Выявление и анализ рисков предприятия.

2. Описание угроз и классификация рисков.

3. Выявление и идентификация рисков.

4. Оценка рисков.

5. Выбор методов управления (воздействия) рисками при сравнении их эффективности.

6. Принятие решений о воздействии на риски.

7. Непосредственное управление (воздействие) рисками.

8. Мотивация менеджеров и сотрудников к максимальному выявлению и эффективному управлению рисками.

9. Контроль и корректировка результатов управления рисками.

При управлении рисками предприятия целесообразно использовать стоимостный подход, при этом необходимо разработать и внедрить систему управления рисками, включающую стратегию, структурные решения, совокупность методов воздействия на риски, кадровое и информационное обеспечение.

Система риск-менеджмента на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса имеет свои особенности, которые во многом объясняются сложностью, многоэтапностью и длительными сроками процесса строительства. Процесс возведения объектов строительства осуществляется в общем случае в сферах инвестиций, изысканий, проектирования, управления и контроля качества строительства.

В процессе строительства стоимость возведенного объекта изменяется от нуля – в начале работ, до полной стоимости в соответствии с исполненным проектом – при сдаче объекта заказчику. Соответственно, изменяется и тяжесть возможного ущерба. Однако нельзя не отметить тот факт, что по мере строительства уменьшается количество монтажных нагрузок и воздействий, а следовательно, и риск возникновения ущерба от превышения их расчетных значений. По мере завершения строительства увеличивается риск возникновения ущерба от превышения эксплуатационных нагрузок и воздействий. Указанные характерные особенности строительства как процесса создания недвижимого имущества, безусловно, важны при оценке рисков возникновения ущербов, однако, как показывает опыт аварий строительных объектов в России, значительные материальные ущербы возникают в основном не из-за воздействий на объекты строительства опасностей, размеры которых превышают учтенные при расчетах в проектах, а по другим причинам. Анализ информации о крупных авариях зданий и сооружений показывает, что в половине случаев причинами являются низкое качество строительства и монтажа, материалов и конструкций.

Международная практика страхования строительных рисков предусматривает страховое покрытие не отдельных рисков, оговоренных в договоре страхования, а от всех рисков, которые могут произойти на строительной площадке. Именно такой полис, заключенный на условиях CAR (Contractors All Risks) может обеспечить по-настоящему эффективную защиту сооружаемого объекта от строительных рисков.

Однако время идет вперед, и сегодня строительным организациям необходимо уже не просто страхование, а комплексная система управления рисками – риск-

менеджмент, поэтому некоторые страховые компании начали предлагать подрядчикам профессиональные услуги по управлению рисками. Сущность риск-менеджмента в на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса заключается в исследовании возможных рисков, которым подвержен конкретный проект, оценке по специальным методикам их вероятности и разрушительности, в выявлении альтернативы, где величина риска остается приемлемой, и в выборе методов управления риском, способствующих устранению или минимизации возможных отрицательных последствий.

Для построения эффективной системы управления рисками предприятия необходимо применять различные методы воздействия па них. К методам воздействия на риски предприятий инвестиционно-строительной сферы, существующим в настоящее время и реально используемым в практической деятельности, можно отнести: страхование рисков; уклонение от рисков (избежание), передача рисков; распределение (разделение) и диверсификация рисков; объединение рисков; лимитирование рисков; резервирование средств (создание фондов), локализация и предупреждение рисков; компенсация рисков.

Страхование рассматривается в этой системе как один из инструментов управления рисками, но инструмент наиболее эффективный, позволяющий решать вопросы комплексной защиты не только строительного процесса, а всего строительно-инвестиционного проекта.

Страхование риска является одним из наиболее распространенных способов снижения его степени. Страхование – это особые экономические отношения. Для них обязательно наличие двух сторон: страховщика и страхователя. Страховщик создает за счет платежей различных страхователей единый денежный фонд (страховой или резервный фонд). Сущность страхования выражается в том, что стратег готов отказаться от части доходов для того, чтобы минимизировать риск, т. е. он готов заплатить определенную сумму (очевидно меньшую ожидаемого дохода) за снижение степени риска до нуля.

ГЛАВА 4.
СПОСОБЫ СНИЖЕНИЯ ФИНАНСОВОГО РИСКА

Высокая степень финансового риска проекта приводит к необходимости поиска путей ее искусственного снижения.

Снижение степени риска - это сокращение вероятности и объема потерь.

Для снижения степени риска применяются различные приемы. Наиболее распространенными являются:

- диверсификация;
- приобретение дополнительной информации о выборе и ре¬зультатах;
- лимитирование;
- самострахование;
- страхование;
- страхование от валютных рисков;
- хеджирование;
- приобретение контроля над деятельностью в связанных областях;
- учет и оценка доли использования специфических фондов компании в ее общих фондах и др.

Диверсификация представляет собой процесс распределения капитала между различными объектами вложения, которые непосредственно не связаны между собой.

Диверсификация позволяет избежать части риска при распределении капитала между разнообразными видами деятельности. Например, приобретение инвестором акций пяти разных акционерных обществ вместо акций одного общества увеличивает вероятность получения им среднего дохода в пять раз и соответственно в пять раз снижает степень риска.

Диверсификация является наиболее обоснованным и относительно менее издержкоемким способом снижения степени финансового риска.

Диверсификация - это рассеивание инвестиционного риска. Однако она не может свести инвестиционный риск до нуля. Это связано с тем, что на предпринимательство и инвестиционную деятельность хозяйствующего субъекта оказывают влияние внешние факторы, которые не связаны с выбором конкретных объектов вложения капитала, и, следовательно, на них не влияет диверсификация.

Внешние факторы затрагивают весь финансовый рынок, т.е. они влияют на финансовую деятельность всех инвестиционных институтов, банков, финансовых компаний, а не на отдельные хозяйствующие субъекты.

К внешним факторам относятся процессы, происходящие в экономике страны в целом, военные действия, гражданские волнения, инфляция и дефляция, изменение учетной ставки Банка России, изменение процентных ставок по депозитам, кредитам в коммерческих банках, и т.д. Риск, обусловленный этими процессами, нельзя уменьшить с помощью диверсификации.

Таким образом, риск состоит из двух частей: диверсифицируемого и недиверсифицируемого риска.

Диверсифицируемый риск, называемый еще несистематическим, может быть устранен путем его рассеивания, т.е. диверсификацией.

Недиверсифицируемый риск, называемый еще систематическим, не может быть уменьшен диверсификацией.

Причем исследования показывают, что расши¬рение объектов вложения капитала, т.е. рассеивания риска, позволяет легко и значительно уменьшить объем риска. Поэтому основное внимание следует уделить уменьшению степени недиверсифицируемого риска.

С этой целью зарубежная экономика разработала так называе¬мую «портфельную теорию». Частью этой теории является модель увязки систематического риска и доходности ценных бумаг (Capi¬tal Asset Pricing Model – CAPM)

Информация играет важную роль в риск-менеджменте. Финан¬совому менеджеру часто приходится принимать рисковые реше¬ния, когда результаты вложения капитала не определены и осно¬ваны на ограниченной информации. Если бы у него была более полная информация, то он мог бы сделать более точный прогноз и снизить риск. Это делает информацию товаром, причем очень ценным. Инвестор готов заплатить за полную информацию.

Стоимость полной информации рассчитывается как разница между ожидаемой стоимостью какого-либо приобретения или вложения капитала, когда имеется полная информация, и ожидае¬мой стоимостью, когда информация неполная.

Лимитирование - это установление лимита, т.е. предельных сумм расходов, продажи, кредита и т.п. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска и применяется банками при выдаче ссуд, при заключении договора на овердрафт и т.п. Хозяйствующими субъектами он применяется при продаже то¬варов в кредит, предоставлении займов, определении сумм вложе¬ния капитала и т.п.

Самострахование означает, что предприниматель предпочитает подстраховаться сам, чем покупать страховку в страховой компании. Тем самым он экономит на затратах капитала по страхованию. Самострахование представляет собой децентрализованную форму создания натуральных и страховых (резервных) фондов не¬посредственно в хозяйствующем субъекте, особенно в тех, чья деятельность подвержена риску.

Создание предпринимателем обособленного фонда возмеще-ия возможных убытков в производственно-торговом процессе выражает сущность самострахования. Основная задача самострахования заключается в оперативном преодолении временных за¬труднений финансово-коммерческой деятельности. В процессе

самострахования создаются различные резервные и страховые фонды. Эти фонды в зависимости от цели назначения могут со¬здаваться в натуральной или денежной форме.

Так, фермеры и другие субъекты сельского хозяйства создают прежде всего натуральные страховые фонды: семенной, фураж¬ный и др. Их создание вызвано вероятностью наступления небла¬гоприятных климатических и природных условий.

Резервные денежные фонды создаются прежде всего на случай покрытия непредвиденных расходов, кредиторской задолженности, расходов по ликвидации хозяйствующего субъекта. Создание их является обязательным для акционерных обществ.

Акционерные общества и предприятия с участием иностранно¬го капитала обязаны в законодательном порядке создавать резерв¬ный фонд в размере не менее 15% и не более 25% от уставного капитала.

Акционерное общество зачисляет в резервный фонд также эмиссионный доход, т.е. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученной при их реализации по цене, превышающей номинальную стоимость. Эта сумма не подлежит какому-либо использованию или распределению, кроме случаев реализации акций по цене ниже номинальной стоимости.

Резервный фонд акционерного общества используется для фи¬нансирования непредвиденных расходов, в том числе также на выплату процентов по облигациям и дивидендов по привилегиро¬ванным акциям в случае недостаточности прибыли для этих це¬лей.

Хозяйствующие субъекты и граждане для страховой защиты своих имущественных интересов могут создавать общества взаимного страхования.

Наиболее важным и самым распространенным приемом снижения степени риска является страхование риска.

Сущность страхования выражается в том, что инвестор готов отказаться от части своих доходов, чтобы избежать риска, т.е. он готов заплатить за снижение степени риска до нуля.

Хеджирование (англ. heaging - ограждать) используется в бан¬ковской, биржевой и коммерческой практике для обозначения различных методов страхования валютных рисков. Так, в книге Долан Э. Дж. и др. «Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика» этому термину дается следующее определение: «Хед¬жирование - система заключения срочных контрактов и сделок, учитывающая вероятностные в будущем изменения обменных ва¬лютных курсов и преследующая цель избежать неблагоприятных последствий этих изменений». В отечественной литературе тер¬мин «хеджирование» стал применяться в более широком смысле как страхование рисков от неблагоприятных изменений цен на любые товарно-материальные ценности по контрактам и коммер¬ческим операциям, предусматривающим поставки (продажи) то¬варов в будущих периодах.

Контракт, который служит для страховки от рисков изменения курсов (цен), носит название «хедж» (англ. hedge - изгородь, ог¬рада). Хозяйствующий субъект,

осуществляющий хеджирование, называется «хеджер». Существуют две операции хеджирования: хеджирование на повышение; хеджирование на понижение.

Хеджирование на повышение, или хеджирование покупкой, представляет собой биржевую операцию по покупке срочных кон¬трактов или опционов. Хедж на повышение применяется в тех случаях, когда необходимо застраховаться от возможного повы¬шения цен (курсов) в будущем. Он позволяет установить покуп¬ную цену намного раньше, чем был приобретен реальный товар. Предположим, что цена товара (курс валюты или ценных бумаг) через три месяца возрастет, а товар нужен будет именно через три месяца. Для компенсации потерь от предполагаемого роста цен необходимо купить сейчас по сегодняшней цене срочный кон¬тракт, связанный с этим товаром, и продать его через три месяца в тот момент, когда будет приобретаться товар. Поскольку цена на товар и на связанный с ним срочный контракт изменяется пропорционально в одном направлении, то купленный ранее кон¬тракт можно продать дороже почти на столько же, на сколько возрастет к этому времени цена товара. Таким образом, хеджер, осуществляющий хеджирование на повышение, страхует себя от возможного повышения цен в будущем.

Хеджирование на понижение, или хеджирование продажей - это биржевая операция с продажей срочного контракта. Хеджер, осуществляющий хеджирование на понижение, предполагает со¬вершить в будущем продажу товара, и поэтому, продавая на бирже срочный контракт или опцион, он страхует себя от возможного снижения цен в будущем. Предположим, что цена товара (курс валюты, ценных бумаг) через три месяца снижается, а товар нуж¬но будет продавать через три месяца. Для компенсации предпола¬гаемых потерь от снижения цены хеджер продает срочный кон¬тракт сегодня по высокой цене, а при продаже своего товара через три месяца, когда цена на него упала, покупает такой же срочный контракт по снизившейся (почти настолько же) цене. Таким об¬разом, хедж на понижение применяется в тех случаях, когда товар необходимо продать позднее.

Хеджер стремится снизить риск, вызванный неопределеннос¬тью цен на рынке, с помощью покупки или продажи срочных контрактов. Это дает возможность зафиксировать цену и сделать доходы или расходы более предсказуемыми. При этом риск, свя¬занный с хеджированием, не исчезает. Его берут на себя спеку¬лянты, т.е. предприниматели, идущие на определенный, заранее рассчитанный риск.

Спекулянты на рынке срочных контрактов играют большую роль. Принимая на себя риск в надежде на получение прибыли при игре на разнице цен, они выполняют роль стабилизатора цен. При покупке срочных контрактов на бирже спекулянт вносит га-рантийный взнос, которым и определяется величина риска спеку-лянта. Если цена товара (курс валюты, ценных бумаг) снизилась, то спекулянт, купивший ранее контракт, теряет сумму, равную гарантийному взносу. Если цена товара возросла, то спекулянт возвращает себе сумму, равную гарантийному взносу, и получает дополнительный доход от разницы в ценах товара и купленного кон¬тракта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Актуальность темы рисков определяется процессами, происходящими в экономике России и направленными на реформирование всего хозяйственного механизма в связи с его переориентацией на рыночный тип хозяйствования. В подобной ситуации стремление экономического субъекта стабильно и успешно развиваться сталкивается с только формирующимся (и зачастую нефункционирующим) аппаратом управления деятельностью субъекта. Особенно ярко это проявляется в условиях непрерывных изменений, происходящих в политической и социально-экономической сферах жизни общества на предприятиях реального сектора. Это объясняется, с одной стороны, производственным характером их деятельности, а с другой — неразвитостью механизма снижения воздействия негативных факторов на состояние предприятий, что не позволяет им своевременно и адекватно реагировать на динамику процессов, определяющих социальную и экономическую ситуацию в стране.

На Западе, даже в относительно стабильных экономических условиях, субъекты хозяйствования уделяют пристальное внимание вопросам управления рисками. В то же время, в российской экономике, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют вопросы эффективного управления предприятиями, проблемам анализа и управления всем комплексом рисков, возникающих в процессе их экономической деятельности, уделяется явно недостаточное внимание.

До недавнего времени подобный подход доминировал не только на предприятиях реального сектора экономики, но и в финансовокредитных организациях. Пристальное внимание вопросу управления рисками стало уделяться только после финансового кризиса, который отчетливо обозначил всю остроту данной проблемы в России.

Понятие «риск» известно с давних времен. В отечественной экономике исследование вопросов теории риска было в определенной степени востребовано лишь до конца 20-х годов 20 в. В дальнейшем, по мере становления социалистической системы хозяйствования усиливалась роль командно-административных методов управления. Все это в соединении с устранением рыночной мотивации экономики привело к отрицанию проблемы хозяйственного и социального риска. Отдельные же разработки по вопросам производственных, хозяйственных рисков не могли претендовать на право считаться научным направлением.

Таким образом, и в монетарном, и реальном секторах экономикипроблема риска попросту игнорировалась.

Таким образом можно дать определение риску – это вероятность возникновения потерь, убытков, недопоступлений планируемых доходов, прибыли.

Риск – это действие, совершаемое в надежде на счастливый исход по принципу «повезет - не повезет». Конечно риска можно избежать, т.е. просто уклониться от мероприятия, связанного с риском. Однако для предпринимателя избежание риска зачастую означает отказ от возможной прибыли. Хорошая поговорка гласит : «Кто не рискует, тот ничего не имеет».

Поэтому и существуют методы управления финансовыми рисками: упразднение, предотвращение потерь и контроль, страхование, поглощение. При выборе конкретного средства разрешения финансового риска инвестор должен исходить из следующих принципов:

1. нельзя рисковать больше, чем это может позволить собственный капитал;
2. нельзя рисковать многим ради малого;
3. следует предугадывать последствия риска;

Применение на практике этих принципов означает, что всегда необходимо рассчитать максимально возможный убыток по данному виду риска, потом сопоставить его с объемом капитала предприятия, подвергаемое данному риску, и затем сопоставить весь возможный убыток с общим объемом собственных финансовых ресурсов.

Список литературы

1. Бабин В.А. Практические аспекты оценки риска в бизнесе / В.А. Бабин // Управление риском. 2004. № 3. С. 18-20.

2. Багиев Г.Л. Маркетинг: Учебник / Г.Л. Багиев. В.М. Тарасевич, Х. Анн. М.: Экономика, 2001. 703 с.

3. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент: Учебное пособие / И.Т. Балабанов. М.: ФиС, 1996. 192 с.

4. Бараненко С.П. Риски и управление ими в системе управления предприятием /С.П. Бараненко, В.В. Шеметов / Управление риском. 2004.№ 2. С. 32-35.

5. Бланк Н.А. Финансовый менеджмент: Учебныи курс / И.А. Бланк. К: Ника-Центр, 2002. 528 с.

6. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. М.: Книжный мир, 2001.895 с.

7. Бусыги А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник/ А.В. Бусыгин. М.: ИНФРА-М, 1998.608 с.

8. Буянов В.П. Анализ рисков в деятельности предприятия / В.П. Буянов // Вопросы экономики. 2004. № 8. С. 128-134.

9. Буянов В.П. Рискология (Управление рисками) /В.П. Буянов. М.: Экзамен, 2002. 620 с.

10. Викторов, М.Ю., Л.А. Роботова. Проблемы эффективного управления рисками предприятий инвестиционно-строительного комплекса

11. Грабовый П.Г. Риски в современном бизнесе / П.Г. Грабовый. М.: АЛАНС, 1994. 286 с.

12. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: Учебное пособие / В.М. Гранатуров. М.: ДиС, 2002. 160 с.

13. Грунин О.А. Экономическая безопасность организации: Учебное пособие / О.А. Грунин, С.О. Грунин. СПб.: Питер, 2002. 160 с.

14. Егорова Е.Е. Еще раз о сущности риска в системном подходе ... / Е.Е. Егорова // Управление риском. 2002. № 2. С.9-12.

15. Енгалычев О.В. Риск ... на завтра: предпосылки и этапы развития риск-менеджмента / О.В. Енгалычев // Российское предпринимательство. 2004. № 6. С. 44-47; № 7 С. 51-54.

16. Ишутин Р.В. Еще раз о предпринимательстве / Р.В. Ишутин // Управление риском. 2002. № 3. С. 10-12.

17. Казанцев А.К. Менеджмент в предпринимательстве: Учебное пособие / А.К. Казанцев, А.А. Крупанин. М.: ИНФРА-М, 2003. 230 с.

18. Коломина М.Е. Инвестиционные риски / М.Е. Коломина. М., 1993. 160 с.

19. Курчеева Г.И. Информационное обеспечение управления риском / Г.И. Курчеева, В.А. Хворостав // Управление риском. 2003. № 4. С. 15-22.

20. Лавров А.С Риски высокотехнологичных предприятий при трансформации отношений собственности / А.С. Лавров // Управление риском. 2004. № 3. С. 21-24.

21. Лисицына Е.В. Технология риск-менеджмента / Е.В. Лисицына, Г.С. Токаренко // Управление риском. 2004. № 1.с.11-14.

22. Манахова И. Риски потребителя / И. Манахова // Управление риском. 2004. № 1. С. 43-50.

23. Минат В.Н. Финансовая среда предпринимательства и предпринимательские риски. Учебное пособие/"Экзамен"/2006

24. Минат В. Н. Корпоративные конфликты как форма проявления взаимоотношений между участниками корпоративного управления в России / В.Н. Минат // Проблемы корпоративного права и управления в современной России. Рязань: РФ МАЭП, 2003. С. 15-17.

25. Минат В.Н. Развитие фирмы и управление рисками / В.Н. Минат // Современные проблемы гуманитарных и естественных наук: Сборник научных трудов. Рязань: РИУП, 2004. С.55-60.

26. Миронов М.Г. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / М.Г. Миронов, Е.А. Замедлина, Е.В. Жарикова. М.: Экзамен, 2004. 224 с.

27. Моделирование рисковых ситуаций в бизнесе / Под ред. Б.А. Лагоши. М.: Фис, 2001. 224 с.

28. Мур А.И. Руководство по безопасности бизнеса: Практическое пособие по управлению рисками: Пер. с англ. / А.И. Мур. М.: Филинч, 1998. 376 с.

29. Ожегов С.и. Словарь русского языка / С.И. Ожегов.М.: Русский язык, 1978. 900 с.

30. Основы предпринимательской деятельности. Финансовый менеджмент / Под ред. В.М. Власовой. М.: ФиС, 2000. 180 с.

31. Полоюва А,Н Угрозы, риски и неопределенности в бизнес-деятельности сложных организационных систем / А.Н. Полозова // Управление риском. 2004. № 1. С. 59-64.

32. Ревинский И.А. Предпринимательство: Учебное пособие / И.А. Ревинский. Новосибирск: НГПУ, 1996. 91 с.

33. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд. М.: Перспектива, 1996.646 с.

34. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. М.: Наука, 1992. 572 с.

35. Сычев А.Ю. История управления рисками / А.Ю. Сычев // Управление риском. 2003. № 4. С. 2-14.

36. Тэпман Л.Н. Риски в экономике: Учебное пособие / Л.Н. Тэпман / Под ред. В.А.

Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.382 с.

37. Усов В.Н. Предупреждение неопределенности в управлении риском / В.Н. Усов // Управление риском. 2003. № 4. С.23-26.

38. Фадеев С. Не рисковать многим ради малого / С. Фадеев // РИСК. 2003. № 1. с. 59-64.

39. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2002. 656 с.

40. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под ред.Е.И. Шохина. М.: ИД ФБК•ПРЕСС, 2002. 408 с.

41. Черкасова В. Идентификация рисков / В. Черкасова // РИСК, 2004. № 2. С. 31-34.

42. Чупров С.В. Риск и управление устойчивостью промышленного предприятия / С.В. Чупров // Управление риском. 2004. № 2. С. 20-24.

43. Шинкаренко И.Э. Риск-менеджмент - философия управления рисками корпораций / И.Э. Шинкаренко, В.В. Храмов // Управление риском. 2004. № 2. С. 56-60.

44. Шутов П.В. Модель риска предпринимателя / П.В. Шутов // Управление риском. 2004. № 3. С. 56-61.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОДГОТОВКОЙ СПОРТСМЕНОВ ВЫСОКОЙ КВАЛИФИКАЦИИ

(учебное пособие)

Подготовка спортсменов высших спортивных достижений требует длительного времени, больших финансовых затрат, постоянного совершенствования материально-технической базы, что приводило к уходу перспективных спортсменов в другие сферы деятельности или более финансово обеспеченные спортивные организации.

Автор в своей работе разработал структурно-функциональную модель и механизм ее реализации по подготовке спортсменов высокой квалификации в физкультурно-спортивной организации и экспериментально доказал эффективность ее функционирования.

Материалы исследования найдут применение в деятельности центров подготовки спортивных резервов, в ходе подготовки руководителей организаций физкультурно-спортивного направления, курсах повышения тренеров, использовании результатов исследования организациями подобного типа в других регионах, а также в учебном курсе по менеджменту в сфере физической культуры и спорта.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение

2. Сущность управления и основные направления деятельности физкультурно-спортивных организаций

3. Особенности управленческой деятельности государственных организаций физкультурно-спортивного профиля

4. Развитие спорта в регионе. Факторы и условия, детерминирующие трансформацию деятельности физкультурно-спортивной организации

5. Разработка структурно-функциональной модели трансформации деятельности региональной физкультурно-спортивной организации

Заключение

1. ВВЕДЕНИЕ

Коренные изменения в социально-экономическом устройстве России привели к реформированию многих общественных и государственных систем управления на всех уровнях: федеральном, региональном, муниципальном, обеспечил условия для создания большего разнообразия типов спортивных заведений. Однако их многообразие выявило наружу проблемы смены ценностных ориентаций, глубокого спада уровня ресурсного обеспечения и почти полного разрушения прежней системы деятельности физкультурно-спортивных организаций.

Подготовка спортсменов высших спортивных достижений стала не рентабельной, т.к. она требует длительного времени, больших финансовых затрат, постоянного совершенствования материально-технической базы, содержания достаточно большого штата обслуживающего персонала, что приводило к уходу перспективных спортсменов в другие сферы деятельности или более финансово обеспеченные спортивные организации.

Стремление к достижению спортивного результата любой ценой все меньше привлекает спортсменов. Спортсмен стремится к самореализации, которая должно вознаграждаться соответствующим образом. И перспектива оказаться «за бортом» жизни после окончания спортивной карьеры, после получения травмы, стабилизации или снижения результатов еще больше снижает привлекательность спорта среди детей и молодежи.

Резкое изменение возможностей, потребностей и интересов спортсменов и населения как основного потребителя профессионального труда тренеров и преподавателей еще больше обострила данную проблему.

В связи с указанными причинами потребовалась переориентация всей деятельности физкультурно-спортивных организаций на потребителя, отказ от диктата со стороны образовательного учреждения и поиска набора эффективных образовательных услуг. В сложившихся рыночных отношениях наступает ступень развития, которая требует разработки новых теоретических моделей социального феномена рассматриваемой сферы.

С целью получения дополнительной финансовой поддержки стало целесообразным для приобщения к занятиям физической культурой и спортом сохранять контингент занимающихся в направлении «спорт для всех», оказывать оздоровительные, досуговые и др. услуги, формировать систему непрерывного образовательного процесса, отвечающего личностным потребностям спортсменов высокой квалификации, а также всех слоев и групп населения; обеспечивать социализацию и воспитание подрастающего поколения на базе общечеловеческих ценностей и ценностей физической культуры.

Основополагающая роль в подготовке спортивного резерва в сборные команды России по видам спорта по-прежнему принадлежит физкультурно-спортивным организациям, опыт которых раньше перенимался многими странами. Система подготовки спортивных резервов, созданная более полувека назад, зарекомендовала

себя своей устойчивостью. Тенденция к замедлению роста числа спортивных школ, наметившаяся в середине 90-х гг., сменилась в последние годы их стабильным ростом. Все это стало возможным благодаря эффективной трансформации деятельности физкультурно-спортивных организаций, основанной на рациональном использовании трудового потенциала сотрудников, тренерского состава, создания условий для обеспечения непрерывного профессионального образования всех субъектов спортивного и образовательного процесса. В современных условиях знания, умения, трудовые навыки, инициатива, предприимчивость, ценностно-мотивационная сфера спортсменов и всех работников физкультурно-спортивных организаций (т.е. основные слагаемые потенциала достижения высоких спортивных результатов) становятся все более важным стратегическим ресурсом наряду с финансовым и производственным капиталом.

Вместе с тем по ряду объективных и субъективных причин непрерывная профессиональная подготовка спортсменов высокой квалификации без отрыва от соревновательной деятельности протекает неравномерно и стихийно; в условиях рыночных отношений отсутствуют научно обоснованные управленческие преобразования процесса обучения; недостаточно решаются вопросы повышения квалификации и переподготовки, выработки мотивов совершенствования тренеров, преподавателей и персонала, что значительно усложняет деятельность физкультурно-спортивных организаций по достижению поставленных целей.

Таким образом, указанные изменения требуют от физкультурно-спортивных организаций в связи с многообразием задач, полифункциональности и многоаспектности их деятельности, дифференциации и пересмотра традиционных управленческих решений.

Актуальность изменения проблем управления обуславливает повышенный интерес ученых и специалистов к проведению исследований по ряду направлений - проблем государственного управления, управления образованием и образовательными учреждениями В.П. Беспалько, Б.С. Гершунского, Ю.А. Конаржевского, М.И. Кондакова, В.С. Лазарева, М.М. Поташника, В.В. Серикова, В.П. Симонова, П.Г. Щедровицкого, А.Г. Щедровицкого, Е.А. Ямбург и др.

Особый интерес вызывают проблемы, связанные с изучением деятельности физкультурно-спортивных организаций на различных уровнях функционирования: федеральном, областном и муниципальном (З.А. Васин, П.А. Виноградов, С.З. Воронин, М.Е. Кутепов, С.А. Носков Ю.И. Тихонова, Ж.К. Холодов и мн.др.).

В контексте темы исследования большое значение приобретают вопросы организации непрерывного профессионального образования с позиций: общедидактических принципов Н.К.Гончарова, М.Н.Скаткина, М.В.Рыжакова, и др.; личностно-ориентированного подхода (Е.В.Бондаревская, В.А. Беликов, Л.С.Леднев, В.Я.Ляудис, Л.А.Петровская, Л.П.Станкевич, Д.И.Фельдштейн, И.С. Якиманская, и др.); ценностных и профессиональных ориентаций (Б.Г.Ананьев, О. С.Анисимов, А.Г.Здравомыслов, Л.И. Лубышева и др.).

Однако в настоящее время в научной литературе недостаточно исследована проблема эффективного функционирования и развития физкультурно-спортивных организаций, обеспечивающих эффективную спортивную, досуговую и оздоровительную подготовку, непрерывную профессиональную подготовку субъектов,

задействованных в сфере физической культуры и спорта. Слабая разработанность концептуальных основ, механизмов, принципов и условий трансформации физкультурно-спортивных организаций к подготовке спортсменов высокой квалификации приводит к существенному снижению качества их подготовки, сокращению числа организаций данного направления или их полной переориентации на другие сферы деятельности.

Отсюда возникает ряд противоречий, которые проявляются между:

- расширением инновационной деятельности физкультурно-спортивных организаций и дестабилизирующими условиями функционирования, традиционными подходами к управлению, снижающими мотивационно-ценностную ориентацию тренеров на достижения высоких результатов спортсменов и оказания качественных услуг населению;

- формированием высокоэффективной системы подготовки спортсменов высокой квалификации и услуг, отвечающих личностным потребностям спортсменов и всех слоев населения и общим содержанием подготовки в рамках традиционной системы обучения и воспитания, слабо ориентированной на личность и особенности спортивной деятельности спортсмена, оказания услуг в рамках занятий «спорта для всех»;

- разнообразием образовательно-технологического обеспечения непрерывной спортивной и профессиональной подготовки спортсменов высокой квалификации и недостаточной научно-методической обеспеченностью дифференциации спортивно-профессионального образования.

Выявленные противоречия позволили сформулировать проблему исследования: какова совокупность организационно-педагогических условий трансформации деятельности физкультурно-спортивной организации к подготовке спортсменов высокой квалификации в сложившихся социально-экономических условиях.

Цель исследования: выявить организационно-педагогические условия управления подготовкой спортсменов высокой квалификации в физкультурно-спортивной организации.

Выделенные нами особенности и противоречия определили выбор темы исследования: «Трансформации деятельности физкультурно-спортивной организации к обеспечению подготовки спортсменов высокой квалификации».

Объект исследования: трансформации деятельности физкультурно-спортивной организации.

Предмет исследования: организационно-педагогические условия подготовки спортсменов высокой квалификации.

В соответствии с целью, объектом, предметом исследования поставлены следующие задачи:

1. Выявить и обосновать принципы и формы управления физкультурно-спортивных организаций к подготовке спортсменов высокой квалификации в современных социально-экономических условиях.

2. Выявить факторы, дестабилизирующие эффективность соревновательной деятельности и определить организационно-педагогические условия подготовки спортсменов высокой квалификации.

3. Разработать структурно-функциональную модель и механизм ее реализации по подготовке спортсменов высокой квалификации в физкультурно-спортивной организации, экспериментально доказать эффективность ее функционирования.

4. Определить критерии и показатели эффективности подготовки спортсменов высокой квалификации в физкультурно-спортивной организации.

Гипотеза исследования. На современном этапе общественных и экономических отношений подготовка спортсменов высокой квалификации в физкультурно-спортивной организации может быть эффективной, если:

- соблюдаются организационно-педагогические условия и принципы, направленные на стимулирование мотивационно-ценностной ориентации коллектива организации на спортивные и образовательные достижения спортсменов, обеспечение социальной защищенности всех субъектов спортивной, образовательной и профессиональной деятельности;

- наряду со спортивной подготовкой реализуется процесс непрерывной профессиональной подготовки всех участников учебно-тренировочного процесса в рамках единого образовательного пространства по линиям дополнительного, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования;

- содержательно-технологический компонент профессионального образования базируется на использовании комбинированных форм обучения, включения информационных технологий и научном осмыслении требований государственно-общественного заказа к уровню профессиональной компетентности специалистов сферы физической культуры и спорта.

Методы исследования. В процессе решения поставленных задач применялись теоретический анализ и обобщение материалов научной и научно-методической литературы, анкетный опрос, методы функционального, сравнительного, логического анализа и синтеза, статистические методы сбора и анализа данных, корреляционного анализа, экспертных оценок, наблюдения, системный, структурно-функциональный и контент-анализ, педагогический эксперимент и тестирование.

Сбор первичной информации осуществлялся в специализированном учебно-спортивном центре «Олимп» (СУСЦ «Олимп») анкетным опросом технического персонала, тренеров-преподавателей, учащихся Орловского спортивного техникума, спортсменов высокой квалификации и занимающихся в рамках программы «Спорт для всех». Ежегодно в нем участвовало около 730 человек. Проведен анализ текущих архивов центра и области, статистических материалов в масштабах региона.

Теоретической и методологической основой диссертационного исследования явились философские и общенаучные положения теории социального познания и акмеологии (Б.Г. Ананьев, Г.М. Андреева, А.А. Бодалев, А.Н. Леонтьев и др.); теории управления (Н.С. Данакин, Д. Макгрегор, Ф. Херцберг, А.И. Наумов, В.Н. Супиков и мн. др.); научного моделирования (В.Г. Афанасьев, А.Ф. Зотов, В. Торлопов, В.А. Штофф и др.); положение о единстве теории и практики (Л.С. Выготский, А.Н. Леонтьев, С.Я.

Рубинштейн и др.).

В процессе исследования опирались на подходы: профессиональной ориентации молодежи (Е.А.Климов, В.А. Пономарчук, К.К. Платонов,); системного и личностно-ориентированного подхода в общем и специальном образовании (Ю.К.Бабанский, М.Я. Виленский, Ю.А.Конаржевский, В.С. Макеева, В.В.Сериков и др.), непрерывной профессиональной подготовки спортсменов и спортивных работников (В.К. Бальсевич, Н.Ж. Булгакова, Ю.В. Верхошанский, Л.П. Матвеев, С.С. Коровин и др.), их социальной защищенности (А. Антипьев, Р.Н. Багов, О.В. Ромашов).

Организация исследования. Работа выполнена на базе специализированного учебно-спортивного центра учреждения спортивного профиля СУСЦ «Олимп» и института новых образовательных технологий ОрелГТУ.

Исследование проводилось в несколько этапов.

На первом этапе (1996-1999 гг.) изучалось и анализировалось состояние рассматриваемой проблемы в отечественной и зарубежной литературе. Анализировался опыт работы физкультурно-спортивных организаций как в г. Орле, так и различных регионов Российской Федерации. Изучались нормативные документы, регламентирующие деятельность физкультурно-спортивных организаций. Определялся требуемый уровень подготовки будущих специалистов по физической культуре и спорту, уточнялись методологическая и теоретическая основы исследования. На основе анализа были выявлены существенные противоречия, сформулирован понятийный аппарат, определена рабочая гипотеза, намечены цели и задачи исследования.

На втором этапе (2000-2003 гг.) осуществлялось уточнение категориально-понятийного аппарата, определялась иерархия управленческих решений в процессе подготовки спортсменов высокой квалификации в общей системе управления, выявлялись наиболее перспективные направления физкультурно-оздоровительной, спортивной работы и образовательные предпочтения, разрабатывалась и дорабатывалась структурно-функциональная модель трансформации деятельности спортивного центра «Олимп». Уточнялись педагогические условия подготовки спортсменов высокой квалификации, определялись показатели, критерии, отражающие ее эффективность. Проведен констатирующий эксперимент с целью анализа организационных аспектов проблемы; мотивационного обеспечения спортивной и учебной работы спортсменов-студентов, форм, методов ее проведения и контроля; изучение затруднений в организации учебной работы.

На третьем этапе (2004 – 2009 гг.) проводилась оценка качества образовательных услуг, осуществлялась реализация модели, эффективность которой определялась в формирующем эксперименте. Проведены обработка, систематизация и объяснение полученных результатов исследования. Сформулированы выводы и оформлен материал диссертационной работы.

Научная новизна исследования заключается в том, что:

- выявлены сущностные характеристики эффективности подготовки спортсменов высокой квалификации в физкультурно-спортивной организации, включающие гибкость и динамичность управленческих решений предоставления максимально благоприятных условий материального обеспечения и социально-приемлемый

уровень жизни, соблюдения экономических, правовых и социальных гарантий всех участников спортивного, образовательного и профессионального процесса; обеспечения непрерывности и многоуровневости спортивного и образовательного процесса; взаимосвязи фундаментального знания и практической (соревновательной) деятельности, направленных на формирование и развитие личности. Обоснованы содержание, структура, функциональные компоненты, динамические характеристики трансформации деятельности центра по подготовке спортсменов высокой квалификации;

- теоретически разработана, экспериментально обоснована и внедрена в практику структурно-функциональная модель деятельности физкультурно-спортивной организации по подготовке спортсменов высокой квалификации, представляющая в совокупности учебно-спортивную сеть: детские спортивные школы по видам спорта (ДЮСШ) – училище олимпийского резерва (УОР) – институт новых образовательных технологий (ИНОТ) – краткосрочные курсы повышения квалификации (ККПК);

- определены критерии (ресурсное обеспечение и продуктивность деятельности), а также показатели, обеспечивающие качественную подготовку спортсменов высокой квалификации в физкультурно-спортивной организации (спортивные и профессиональные достижения спортсменов и педагогов, обслуживающего персонала, удовлетворенность качеством оказания услуг);

- установлен комплекс организационно-педагогических условий, способствующих эффективности подготовки спортсменов высокой квалификации: мотивационно-ценностная ориентация коллектива на спортивные и образовательные достижения спортсменов, оказание качественных и разнообразных услуг населению; целенаправленное управление познавательной деятельностью спортсменов при получении профессионального высшего образования; использование комбинированных форм обучения на основе личностно ориентированного подхода; обеспечение социальной защищенности всех субъектов образовательной, спортивной и профессиональной деятельности.

Теоретическая значимость результатов исследования заключается в дополнении теории и методики физической культуры и спорта сущностными характеристиками личностно-деятельностного подхода в подготовке спортсменов высокой квалификации в физкультурно-спортивных организациях в рыночных условиях существования.

Предложенная система организационных и педагогических принципов и условий обогащают педагогический инструментарий и теоретическую основу сферы физической культуры в направлении развития личности спортсмена, целью которого является наряду со спортивными достижениями, систематическое образование и самообразование, повышение профессиональной квалификации, приобщение ко всем ценностям общечеловеческой и физической культуры.

Практическая значимость исследования состоит в том, что разработанная модель деятельности физкультурно-спортивной организации содействует повышению эффективности спортивной и профессиональной подготовки всех субъектов учебно-тренировочного процесса, их социальной защищенности, создает предпосылки для достижения максимальных спортивных и профессиональных результатов спортсменов.

Материалы исследования найдут применение в деятельности центров подготовки

спортивных резервов, в ходе подготовки руководителей организаций физкультурно-спортивного направления, курсах повышения тренеров, использовании результатов исследования организациями подобного типа в других регионах, а также в учебном курсе по менеджменту в сфере физической культуры и спорта.

2. СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Международной хартией физического воспитания и спорта, признано, что физическая культура и спорт являются важными компонентами непрерывного образования граждан, особенно подрастающего поколения. При этом физическое воспитание рассматривается как образовательный компонент, базовая составляющая системы и процесса образования, а спорт – как область развития и реализации спортивных (физических, двигательных) способностей и возможностей организма человека. Этот вид деятельности в любом образовательном учреждении тесно связан с педагогикой, психологией, социологией и другими гуманитарными науками.

Само современное образование развивается как система, синтезирующая все положительное классического образования и прогрессивные достижения инновационных педагогических моделей. Практическая деятельность по управлению развитием образования, в целом и образовательным учреждением спортивного профиля, в частности, представляет собой источник развития педагогической теории управления. Педагогическая теория управления, являясь средством познания, изучения и прогнозирования практики, служит в то же время средством обновления процесса управления развитием образования и образовательных учреждений, создает критерии оценки его результативности.

Формирование и развитие современной целостной системы управления образовательным учреждением, разрешается на основе диалектического метода познания и принципа единства теории и практики и реализуется через цели, содержание, методы и формы управления.

В научной литературе управление рассматривается как функция систем, обеспечивающая поддержание режима деятельности, реализацию программы, цели деятельности. Управление учреждением относится к управленческому труду, предметом которого является информация о состоянии объекта управления и о необходимых изменениях в его функционировании и развитии.

Так В.П.Беспалько выделяя сущность управления, определяет: «... управление - это механизм, обеспечивающий такое взаимодействие управляющего и управляемого объектов, при котором первый отслеживает функционирование второго, относительно достижения заранее поставленных диагностичных целей»[21].

А.А. Хохлов дает структурные характеристики управления через ряд последовательных действий субъекта власти: анализ и диагностика кадровой ситуации; выработка и принятие кадровых решений, планирование; организация их выполнения (структуризация субъекта, объекта, механизма их взаимодействия и среды их функционирования); контроль и корректирование исполнения решений; учет и информационное обеспечение этой деятельности, управление определяется как «целенаправленное активное взаимодействие субъектов, направленное на обеспечение оптимального функционирования системы и перевод ее в новое

качественное состояние соответствующее социальному заказу общества» [164].

М.К. Бочаров выделяет в управлении цели и факт (результат) его достижения с помощью необходимых и достаточных способов, средств и воздействий» [23].

Процесс управления состоит из взаимосвязанных действий, объединенных в ряд основных взаимосвязанных элементов, которые охватывают весь цикл управления и пронизывают все конкретные действия, выполняемые подраз¬делениями организации, руководителями, специалистами и другими служащими.

Выделены ряд положений общей теории управления, обеспечивающие создание, становление и эффективное функционирование образовательного учреждения: целенаправленная и интегрированная деятельность субъектов педагогического процесса; обязательное развитие образовательного учреждения; применение управленческих действий (анализ, планирование, организация, контроль, регулирование).

Эффективность управления определяется свойствами: целенаправленностью, системностью, прогностичностью, цикличностью, демократичностью и пр. Оно достигает цели, если: его механизм соответствует сложности объекта и возможностям субъекта; имеются резервы вариантов управленческих решений; используются критерии конечного результата; имеет место хорошо развитая система обратной связи; учтен человеческий фактор и др.

Результатом категории «управление» многочисленные авторы выделяют: упорядочение системы, обеспечение целостности, взаимосвязь компонентов организационных систем; называют условия, касающиеся качества субъектов управления: опыт, сознание, способности, образование, компетентность и др.

При смене социально-экономических формаций идет смена форм управления: трансформация и модернизация деятельности, как государства, так и любого структурного подразделения, учреждения и пр.

Трансформация систем в переходный период предполагает движение к некоторому заданному идеальному образу — модели системы. Неизбежность соответствующих преобразований представляется следствием в результате общих закономерностей развития общества, производства.

Трансформация (в переводе с латинского языка) означает преобразование, превращение, видоизменение. Следовательно, трансформация сопряжена с изменением системы, но таким изменением системы, при котором происходит ее качественное перерождение, развитие. В литературе этот термин часто используют наравне с понятиями: «период реформирования», «переходный период» или как синоним категории «развитие».

Вместе с тем, категории развитие и трансформация — не синонимы и хотя они отражают один процесс, но каждая при этом имеет свое специфическое содержание и выражает конкретное отношение. Все изменения системы можно рассматривать как непрерывный процесс, протекающий в пространстве и во времени. При этом развитие — это периоды ее совершенствования, прогрессивного движения вперед. Развитие связывают с формированием системы, становлением ее положительных свойств, с прогрессом, эволюцией, который может иметь различные формы, например

модернизации.

Трансформация системы происходит в результате внешних и внутренних воздействий, оказываемых на систему, и результаты трансформации имеют многоаспектное значение: экономическое, социальное, техническое, экологическое, этическое и др.

Процесс трансформации — процесс качественного преобразования системы, смены этапов экономического развития стран, стадий развития, симбиоз эволюционного и революционного развития. Можно говорить о различных направлениях трансформации, различных механизмах трансформации (объективном, субъективном), о трансформации отдельно взятой системы и совокупности социально-экономических систем. Такое толкование данного термина не противоречит его смысловым толкованиям во всем историческом периоде формирования теории.

В ряде исследований термин «трансформация» рассматривается как:

- дискретный процесс качественных преобразований системы [167];

- изменение структуры или как смена порядка системы [123, 124];

- непрерывности изменения социально-экономических систем или отдельных их блоков по их глубине, интенсивности, охвату элементов системы (общесистемные или отдельных звеньев системы), по характеру (или длительности) (темпы и скорость) и типу процесса (эволюционный или революционный), по соотношению и роли субъективных и объективных факторов [70].

Нами взяты за основу суждения Ю.М. Осипова, который пишет: «Транс — это «через», а «ция» — это движение, делание. Движение от формы к форме через отрицание старой формы и делание новой формы, т.е. через-отрицание-делание, есть трансформация, т.е. переобразование. Никакого другого смысла в явление и понятие трансформации вкладывать, видимо, не следует, — здесь все и так прозрачно ясно». В такой трактовке трансформация — непрерывный процесс, суть которого заключается в качественных преобразованиях, изменении форм способа деятельности [115].

Кардинальные изменения социально-экономических условий, произошедшие в России в результате реформ, начатых в 90-е годы XX века, обозна¬чили новые направления развития профессионального образования. И поэтому проблема устойчивого функционирования и развития образовательной системы учреждений спортивного профиля в результате расширения форм управления спортом стала весьма актуальной.

Для выявления основных направлений трансформации и объективного прогнозирования развития системы управления государственного физкультурно-спортивных организаций по подготовке спортсменов высокой квалификации в новых сложившихся финансово-экономических и социально-политических условиях представляется целесообразным ознакомиться с опытом организации данных учреждений и особенностей управления ими в разные годы.

После октябрьской революции 1917 года с 1918 по 1920 г.г. был образован государственный орган управления советской системой физического воспитания – Главное управление всеобщего военного обучения и формирования резервных частей

Красной Армии (Всевобуч). В 1920 году был организован Высший совет физической культуры (ВСФК), который в 1930г. был переименован во Всесоюзный совет физической культуры при Правительстве СССР, а в 1936г. - получил наименование Всесоюзного комитета по делам физической культуры и спорта (ВКФКС). С этого времени структура управления, основанная на принципе вертикальной подчиненности нижестоящих организаций выше стоящим, не менялась до 1991 года.

Основной организационной формой отечественной системы физического воспитания являлись обязательные уроки в учебных заведениях всех типов – детских садах, общеобразовательных школах, средних учебных заведениях, вузах, а также занятия в различных секциях и кружках, построенные на основе добровольного участия. Физическая культура включалась в общий план деятельности профсоюзов, РЛКСМ, Красной Армии, школ, органов здравоохранения, органах Народного комиссариата просвещения. В производственных коллективах и учебных заведениях физкультурно-оздоровительной и спортивно – массовой работой с сотрудниками, учащимися и студентами занимались Советы коллективов физической культуры.

Для подготовки спортивных резервов в стране была создана сеть детско-юношеских спортивных школ, школ-интернатов со спортивной направленностью. Подготовкой спортсменов высокой квалификации занимались школы высшего спортивного мастерства, училища подготовки олимпийского резерва. К спортсменам высокой квалификации относятся спортсмены, имеющие звания кандидат в мастера спорта и выше.

Для их успешной подготовки создавались специальные условия, способствующие повышению уровня спортивного мастерства и получения среднего (полного) общего и среднего профессионального образования, которое понадобится спортсмену в будущем, после завершения спортивной карьеры. Эти учреждения имели утвержденный администраторский и тренерско-преподавательский штат, фиксированную заработную плату, материально-техническое обеспечение, программы обучения, календарь спортивных соревнований.

Действовала налаженная единая система соревнований. Так, например, раз в четыре года проводились Республиканские и Всесоюзные Спартакиады народов СССР, ежегодно проводились первенства страны по культивируемым в стране видам спорта. Им предшествовали соревнования на местах: внутри производственных и учебных коллективов, городские, областные, краевые первенства. По результатам соревнований формировались сборные команды, которые защищали спортивную честь своего города, области, края, республики, страны на соревнованиях более высокого ранга. Такие меры способствовали плодотворному функционированию системы государственной непрерывной централизованной подготовки спортивного резерва страны и сборных команд по видам спорта. В случае достижения учеником-спортсменом высокого спортивного результата его тренер мог получить в какой-то форме поощрение.

Система подготовки спортсменов высокой квалификации успешно действовала во все годы существования Советской власти и давала настолько положительный результат, что была перенята другими странами, например, Китаем, Германией, Испанией и др.

В связи с тем, что в XXI веке спорт становится важной отраслью экономики многих стран, в него вкладываются значительные финансовые средства, большое количество

рабочей силы в мировом спортивном движении к началу нового столетия произошла его довольно глубокая дифференциация. В реальной практике это проявилось отличием видов спорта друг от друга, различием типов спортивной деятельности, в рамках которых ее конкретная направленность, содержание и порядок построения имеют свои существенные особенности. К специфическим признакам подготовки спортсменов высокой квалификации явилось направленность на:

- усиление состязательно-достиженческих установок личности, что обеспечивается, кроме прочего, специальной системой прогрессирующих поощрений за спортивные достижения;

- унификацию состава действий, разрешаемых в состязании, условий их выполнения и способов оценки достижений, закрепленных официальными правилами, которые во многих случаях приобрели международный статус;

- регламентацию поведения соревнующихся по принципам неантагонистической гуманной конкуренции, закрепляемой официальными и неофициальными нормами спортивной этики, ряд которых получил общечеловеческое признание в Олимпийской хартии и других международных документах, касающихся спорта;

- системное воспроизведение соревнований, по реализации достиженческих возможностей спортсмена в избранном виде деятельности по установленным правилам с последовательным возрастанием уровня конкуренции и требований к результатам.

Указанные специфические особенности привели к росту спортивных достижений, высокой конкуренции между спортсменами, более рельефно стала проявляться тенденция существенных различий общедоступного спорта и спорта высших достижений. Однако многие спортивные функционеры и стоявшие над ними руководители рассматривали массу вовлеченных в спорт людей главным образом как своего рода материал, из которого отбираются резервы для пополнения сборных спортивных команд, выступающих на престижных соревнованиях. На весь многоликий спорт распространялись лозунги типа «От значка ГТО - к олимпийской медали!».

Такого рода уклон в руководстве спортивным движением рано или поздно неизбежно вступает в острое противоречие с объективно необходимыми тенденциями разнообразного и дифференцированного развития спорта в обществе. Именно этот процесс и характеризовал российскую практику переходного периода, в том числе и сферу спорта, как две стороны одной медали.

С одной стороны, спорт высших достижений ориентирован на поиск новых, неизведанных путей к высотам человеческих свершений. Закономерности реализации такой установки неизбежно ведут к профессионализации данного раздела спорта. При этом, высшие спортивные достижения человечества в современной реальности доступны только тем, кто на многие годы посвящает себя спорту как доминирующей деятельности. Спорт в таком случае естественным образом превращается в основной вид деятельности спортсмена и основной источник его благосостояния на протяжении значительной части жизни, что, по сути, становится профессией (в общепринятом понимании слова) и требует все больших экономических вливаний.

На основании Федерального закона «О физической культуре и спорте в Российской Федерации» от 1999г. появилось понятие: профессиональный спорт. Наряду с

понятиями спортсмен-любитель, человек, постоянно занимающийся спортом в свободное от основной работы время, возникло определение «спортсмен-профессионал». Готовя спортсменов для спорта высших достижений, учреждение спортивного профиля опирается на положения, изложенные в Письме Федерального агентства по физической культуре и спорту от 12 декабря 2006г. № СК-02-10/3685. На основе этого положения гражданин Российской Федерации имеет право профессионально заниматься спортом в качестве спортсмена или судьи по какому-либо виду спорта, как на территории РФ, так и в других государствах.

Согласно указанному закону, спортсмен-профессионал – это спортсмен, для которого занятия спортом являются основным видом деятельности и который получает в соответствии с контрактом заработную плату и иное денежное вознаграждение за подготовку к спортивным соревнованиям и участие в них.

С другой стороны, принятое постановление об оказании услуг населению в непроизводственной сфере от 18 марта 2003 г. № 80-ст на основе Государственного стандарта РФ ГОСТ Р 52024-2003 "Услуги физкультурно-оздоровительные и спортивные. Общие требования" способствовало появлению спроса на оказание физкультурно-оздоровительных услуг со стороны населения. Стало очевидным, что спортивная деятельность может быть не главной, не самоцелью, когда целевой результат спортивной деятельности не сводится к «голам, очкам, секундам», а ведет к необходимому отдельному человеку уровню физического и духовного разви¬тия, к общей дееспособности и здоровью [95].

Поэтому управленческие решения государства по развитию спорта и системе подготовки спортсменов были дифференцированы на следующих направлениях:

– массовый «спорт для всех», который реализует социальную политику государства, направленную на пропаганду здорового образа жизни среди населения страны;

– спорт высших достижений, удовлетворяющий мотивационные потребности граждан страны и способствующий осуществлению патриотического воспитания;

– профессиональный спорт, обеспечивающий зрелищное удовлетворение населения страны;

– коммерческий спорт, являющийся зрелищным удовлетворением и сферой услуг общества.

Становление различных направлений, разделов и подразделов в социальной практике спорта увеличивает возможности удовлетворения потребностей личности и общества, спроецированных на спорт. При этом, естественно, увеличивается и сложность проблем адекватного управления его трансформацией и развитием. Изменения социально-правовой стороны сферы спорта повлекло за собой экономические инновации, породили новые инфраструктуры (государственные, общественные, частные и пр.), обеспечивающие нормальное функционирование каждого направления развития спорта. Впервые появились новые формы управления, в частности, оказание физкультурно-оздоровительных и др. услуг.

Деятельность организаций государственного и общественного сегмента во многом близки – укрепление здоровья населения мероприятиями в области физической культуры и спорта. Принципиальное различие заключается в том, что деятельность

организаций государственного сегмента направлена на обеспечение системы государственных минимальных стандартов двигательной активности населения, прежде всего – подрастающего поколения, а общественного сегмента - нацелена на развитие отдельных видов спорта и ориентирована на все возрастные группы населения.

В общественном сегменте производятся смешанные общественные блага ограниченного доступа, представляющие собой услуги общественных объединений физкультурно-спортивной направленности (спортивные клубы, физкультурно-спортивные общества, федерации по видам спорта).

Деятельность организаций коммерческого сегмента - извлечение прибыли. Для достижения этой цели организации, предоставляющие услуги физической культуры и спорта, осуществляют эффективное использование ресурсов, исследование рыночной конъюнктуры, устанавливают конкурентоспособные цены и др. (табл. 1).

Таблица 1

Организации, оказывающие услуги в сфере физической культуры и спорта

Сегмент управления	Задачи деятельности	Организации
Государственный	Обеспечение государственных минимальных стандартов в сфере физической культуры и спорта: удовлетворение потребности населения в физической активности, во всестороннем и гармоничном развитии личности; укрепление здоровья и формирование здорового образа жизни.	Учреждения основного образования (школы, вузы, техникумы, колледжи) и дополнительного образования (спортивные школы, училища олимпийского резерва)
Общественный	Развитие, популяризация и пропаганда видов спорта; организация и проведение спортивной и физкультурно-оздоровительной работы; повышение роли отдельных видов спорта во всестороннем и гармоничном развитии личности; укрепление здоровья и формирование здорового образа жизни.	Коллективы физической культуры, клубы физической культуры и спорта, федерации по видам спорта, физкультурно-спортивные общества и т.п.
Коммерческий	Извлечение прибыли, увеличение доли на рынке, повышение конкурентоспособности предоставляемых услуг	Спортивно-оздоровительные центры и клубы

Вместе с тем, ведущую роль в предоставлении услуг физической культуры и спорта играют организации общественного и государственного сегмента, предоставляющие общественные блага (услуги) в интересах общества в целом. Организации, оказывающие услуги в государственном и общественном регулировании выполняли

ряд функций. В государственном сегменте производятся общественные блага (любительский спорт высших достижений, включая подготовку спортсменов для сборных команд страны; целевые программы развития массовой физической культуры и спорта на государственном и региональном уровнях), социально-значимые блага (услуги физического воспитания в системе государственного образования и дошкольного воспитания, в государственных внешкольных физкультурно-оздоровительных организациях, услуги лечебной физкультуры и реабилитации инвалидов), а также обеспечивается система государственных минимальных стандартов, удовлетворяются потребности населения в физической активности (рис. 1).

Практика и анализ литературных источников показывает, что в условиях рыночной экономики управление учреждением спортивного профиля станет эффективным, если оно предстает как:

- всеобъемлющая форма деятельности, обеспечивающая предоставление спортсмену максимально благоприятные условия материального обеспечения;

- целенаправленная деятельность государства в лице его органов по всемерному обеспечению процесса формирования и развития личности спортсмена с учетом воздействия на нее негативных факторов и поиском путей их нейтрализации при предоставлении возможностей для его самоопределения и самоутверждения в жизни;

- совокупность законодательно закрепленных экономических, правовых и социальных гарантий граждан, обеспечивающих соблюдение их важнейших социальных прав и достижение социально-приемлемого уровня жизни как фактор обеспечения предпосылок должного качества жизни» [112, 113, 114, 145, 149, 150, 151, 152,].

Рис. 1. Общие и специфические цели деятельности организаций общественного и государственного сегментов

Таким образом, на основании анализа рассмотренного материала, можно определить, что принятие законодательных актов, указов, приказов, директив является обязательными для исполнения федеральными и территориальными

государственными органами управления физической культурой и спортом, а также общественными объединениями физкультурно-оздоровительной и спортивной направленности. В то же время, анализ этих документов дает основание определить, что государство предоставляет только возможность использования этих прав. Реализация всех законодательных документов осуществляется в субъектах федерации индивидами.

Проведенный анализ дает основание определить, что в настоящее время в стране нет единой концептуальной модели эффективного управления деятельностью государственной физкультурно-спортивной организации по подготовке спортсменов высокой квалификации. Создавшееся положение обусловлено тем, что все принятые нормативные правовые документы в сфере физической культуры и спорта не имеют достаточной логической связи между собой. Они не являются обязательными для исполнения в регионах Российской Федерации, т.к. не подкрепляются финансированием из средств государственного бюджета. Эмпирической поддержки требует и утверждение о том, что новая система управления должна быть рациональна и эффективна в сфере изменившегося финансового обеспечения деятельности спортивного учреждения по подготовке спортсменов высокой квалификации преимущественно олимпийских видов спорта.

3. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОГО ПРОФИЛЯ

Трансформация государственной системы управления привела к резкому уменьшению государственного финансирования спорта на всем постсоветском пространстве. Были нарушены налаженные многолетней практикой финансирование, структура, кадровое обеспечение в сфере физической культуры и спорта. С одной стороны, спортивные организации как образовательные учреждения подчинялись управлению образования, с другой, как центры спортивного совершенствования – подчинялись и финансировались областными Комитетами по физической культуре и спорту. В смету бюджета учреждения закладывались расходы, необходимые для обеспечения учебно-тренировочного процесса, проведения учебно-тренировочных сборов, участия спортсменов в соревнованиях, приобретения спортивной формы и обеспечения питания спортсменов, на заработную плату тренерскому и преподавательскому составу, техническому персоналу, совершенствование материально-технической базы и другие нужды организации.

Средства для оплаты участия спортсменов в соревнованиях, их экипировку, проведение учебно-тренировочных сборов централизованно перестали отпускаться. При этом государственные организации спортивного профиля были отнесены к организациям в сфере услуг населению как платных, так и бесплатных. И в этом плане появляется другая сторона ее деятельности: реализация конституционных прав граждан заниматься физическими упражнениями по оказанию разнообразных услуг, используя материально – техническую базу спортивного комплекса.

Это было поддержано законодательными актами и требованиями государственного образовательного стандарта среднего и высшего профессионального образования. Правительством Российской Федерации в 1996 году был принят «Закон об образовании, науке и культуре». В статье 41, п.8 этого Закона определялось: «Образовательные учреждения независимо от организационно-правовой формы вправе привлекать в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, дополнительные финансовые, в том числе валютные, средства за счет предоставления платных дополнительных образовательных и иных предусмотренных уставом образовательного учреждения услуг...». Благодаря этому закону, образовательные учреждения получили возможность ведения предпринимательской деятельности с целью получения доходов за счет своих, внутренних ресурсов и использования их по своему усмотрению.

В результате ряда преобразований, организации спортивного профиля стали испытывать жесткие методы контроля, а с другой стороны, им предоставлена излишняя самостоятельность, что привело к острой конкуренции вокруг бюджетных средств и самостоятельного извлечения прибыли из имеющихся в их распоряжении ресурсов. Это создало диспропорцию в ранее существовавшей планомерной работе по подготовке спортивных резервов. Были утрачены позиции по финансированию,

материально-техническому обеспечению, системе соревнований.

Общественные спортивные организации не смогли самостоятельно осуществить должное финансовое обеспечение сферы физической культуры и спорта. Неизмеримо хуже стала экономическая, финансовая и материально-техническая ба¬зы общедоступного спорта. При этом практика показала, что все учреждения различны между собой, и структура, пригодная для одной организации, может быть путем к банкротству другой. Ряд эффективных при социализме структурных единиц прекратили свое существование (школы-интернаты спортивного профиля, ДЮСШ, многие спортивные базы, оставшиеся на территории сопредельных государств), значительно сузились возможности других (училища олимпийского резерва, ФОКов из-за низкого материального благосостояния населения).

В результате сложившейся системы управления «выброшенные» на улицу юные спортсмены из закрывшихся ДЮСШ, а также других учреждений дополнительного образования, пополнили группы детей и подростков с девиантным и аддиктивным поведением. Это привело с одной стороны к снижению количества молодых талантливых спортсменов, составляющих резерв сборной страны для получения высоких спортивных результатов. Позиции России на международном уровне в начале столетия пошатнулись. С другой стороны, значительно снизился потенциал физической культуры и спорта в плане воспитательных задач (по сохранению здоровья, подготовке к труду, личностному развитию, патриотическому воспитанию и пр.) В условиях возросшей конкуренции на рынке указанных услуг стал ощущаться дефицит желающих заниматься спортом. Со всей очевидностью стало ясно, что практика управления государственных учреждений и организаций спортивного профиля не способствует созданию высокой и устойчивой мотивации у спортсменов, тренеров и персонала.

Поэтому планирование продуктивной деятельности этих организаций с целью обеспечения своей конкурентной способности на рынке услуг должна быть разнопланова. При этом тенденции развития спорта позволяют утверждать, что специфика деятельности государственных организаций спортивного профиля в первую очередь заключается в том, что их продукцией являются повышение спортивного мастерства спортсменов.

Однако конкретная социальная практика спорта дифференцируется под решающим воздействием реальных потребностей и условий жизнедеятельности в различных сферах существования индивидов и общества (в сферах образова¬ния и воспитания, производственно-трудовой деятельности, отдыха и развлечений и т.д.). А это значит, что, несмотря на всю важность олимпийских лозунгов, специфическую направленность и конкретное профилирование содержания социальной практики спорта личностное и социальное значение приобретает проблема верной ориентации спортивной деятельности в пределах различных направлений, разделов и подразделов спортивного движения – с учетом достиженческих и других возможностей индивида, его особенностей и жизненных перспектив. Система, направленная на достижение спортивных результатов любой ценой, просуществовавшая со времен гладиаторских боев, в настоящее время практически исчерпала себя [5].

На протяжении ряда лет наличие значительного образовательного потенциала региональной среды и большая свобода для эффективных действий, не вела к смене стратегии мышления и традиционно решалась в рамках достаточно упрощенные

задач, не переводя средовые возможности в ресурсный потенциал собственной системы. Назрела критическая ситуация, связанная также с высоким уровнем бедности россиян, социальной неустроенностью, общим неудовлетворительным положением дел с охраной здоровья, расширением масштабов детской безнадзорности, беспризорности и социального сиротства.

Стало настоятельной необходимостью: заменить старую педагогическую систему, целиком и полностью ориентировавшуюся на достижения, независимо от того, каким путем это достигается. В условиях современного общества стало необходимым поменять подход к подготовке спортсмена высокой квалификации, работе учреждения по созданию условий продуктивности их спортивной карьеры, социальной защищенности, профессионального будущего.

Стало целесообразным в структуре управления государственным учреждением спортивного профиля уделить особое внимание следующим направлениям деятельности:

– организация работы со спортсменами спорта высших спортивных достижений;

– организация работы технических служащих по поддержанию материально-технической базы центра и обслуживанию граждан, приходящих на занятия физической культурой и спортом;

– поиск новых форм организации работы с гражданами города и организация работы тренерского состава по проведению занятий в сфере «спорт для всех» и оказанию платных услуг;

– поиск постоянных источников внебюджетных средств, обеспечивающих совершенствование материально-технической базы, рост заработной платы персоналу, оплаты участия спортсменов в соревнованиях различного ранга и проведения учебно-тренировочных сборов, приобретение спортивной формы, оплаты проезда спортсменов к месту проведения соревнований и обратно и др.

Такой подход предполагает переориентацию всей деятельности организации спортивного профиля на потребителя, отказ от его диктата в качестве «поставщика» и поиска набора эффективных образовательных услуг, включающих в себя: заботу о создании комфортных условий, способствующих выявлению и развитию разнообразных способностей и задатков детей и подростков с целью отбора и формирования мотивации способных спортсменов к занятиям спортом высших достижений, их профессиональной ориентации, получению профессии в области спорта; обеспечение образовательных потребностей детей и взрослых в соответствии с действующим законодательством и более полно удовлетворяющих запросы и интересы их родителей с целью получения дополнительных финансовых источников и оздоровительных потребностей общества.

Создавшееся положение требовало от руководителей спортивных организаций проявления инициативы и творчества в поисках этих возможностей. Спортивные организации стали создавать учебные группы на платной основе, культивировать занятия физическими упражнениями по интересам граждан, сдавать имеющуюся площадь в аренду различным организациям под офисы, торговые и развлекательные центры. Однако первые два вида предпринимательской деятельности не обеспечивали достаточного поступление средств для эффективного

функционирования этих учреждений. В острой конкурентной борьбе для нормального функционирования спортивного учреждения стало целесообразным самостоятельно выявить:

– новые организационные формы, методы и средства управления, изменения структуры регионального учреждения, источники финансирования;

– педагогические условия воздействия на потребностную и мотивационную сферу личности спортсменов, тренерско-педагогического состава, технического персонала учреждения.

Таким образом, трансформация деятельности региональной организации спортивного профиля, адекватной особенностям спортивных и образовательных потребностей и интересов населения и специфике региона представляет шаг вперед в развитии российского спорта. Подготовка, построенная на основе приоритета личностных интересов спортсмена как система, оказывающая услуги конкретному человеку, гибко реагирует на специфические особенности его интересов, уровень спортивной подготовки, социальной защищенности и профессиональной ориентации.

Трансформацию деятельности физкультурно-спортивной организации по подготовке спортсменов высокой квалификации в сложившихся условиях общественно-экономического развития следует также рассматривать с позиций системного подхода, который позволяет: изучать и управлять системой многообразных связей и отношений; определять функции элементов, составляющих сущность учреждения, их место в управлении; выявлять условия эффективного управления и функционирования.

4. РАЗВИТИЕ СПОРТА В РЕГИОНЕ. ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ДЕТЕРМИНИРУЮЩИЕ ТРАНСФОРМАЦИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Принятые меры по совершенствованию законодательства и упорядочению деятельности организаций в сфере физической культуры и спорта способствовали быстрому восстановлению системы подготовки спортсменов в России. Так, например, И.А. Григорьянц [48] отмечает, что «К середине 2002 г. в России функционировало 4635 спортивных школ всех типов: специализированные детско-юношеские спортивные школы олимпийского резерва (СДЮСШОР), школы высшего спортивного мастерства (ШВСМ), училища олимпийского резерва (УОР), детско-юношеские спортивные школы (ДЮСШ), школы – интернаты спортивного профиля (ШИСП)».

Индустрия физической культуры и спорта стала динамично развивающейся сферой образовательной деятельности. Однако, процессы преобразования по «горизонтали» в Орловском областном управлении физической культуры, спорта и туризма показывают, что количество спортивных сооружений в области увеличивается очень медленно. Так, если в 1992 в Орловской области их было 621, то в 2005 году их количество увеличилось, лишь до 630. В то же время, в г. Орле за тот же период времени количество спортивных сооружений с 94 увеличилось лишь на 1 (табл. 2). Форма собственности этих учреждений осталась государственная.

Таблица 2

Количество учреждений спортивного профиля государственной и других форм собственности в Орловской области и г. Орле за 1992–2006гг. (по состоянию на 1 января 2006 г.)

Вид собственности \ год	1992	1997	2002	2006
Орловская область				
Государственная	621	612	642	630
Частная	–	–	–	–
Акционерное общество	–	–	–	–
ООО	–	–	–	–
г. Орел				
Государственная	94	92	93	95
Частная	–	–	–	–
Акционерное общество	–	–	–	–
ООО	–	–	–	–

Анализ данных, представленных в таблице, свидетельствует о том, что переход к рыночной экономике сопровождался глубоким спадом уровня ресурсного обеспечения отрасли и почти полным разрушением прежней системы физкультурно-спортивной деятельности в области. Резкое изменение возможностей и смена ценностных ориентаций, потребностей и интересов спортсменов и населения как основного потребителя профессионального труда тренеров и преподавателей еще больше обострила данную проблему.

С 1992 по 2006 годы практически не изменилось количество сотрудников, работающих в сфере физической культуры и спорта (рис. 2).

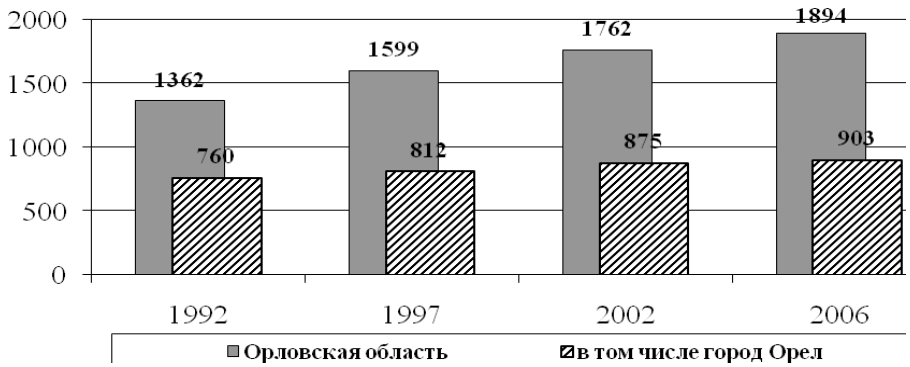


Рис. 2. Изменение общей численности специалистов физической культуры и спорта в г. Орле и в Орловской области

Однако возросшие потребности в труде квалифицированных тренеров и преподавателей вызвали положительную динамику роста их квалификации по годам подготовки и имеет тенденцию к качественному изменению (рис 3).

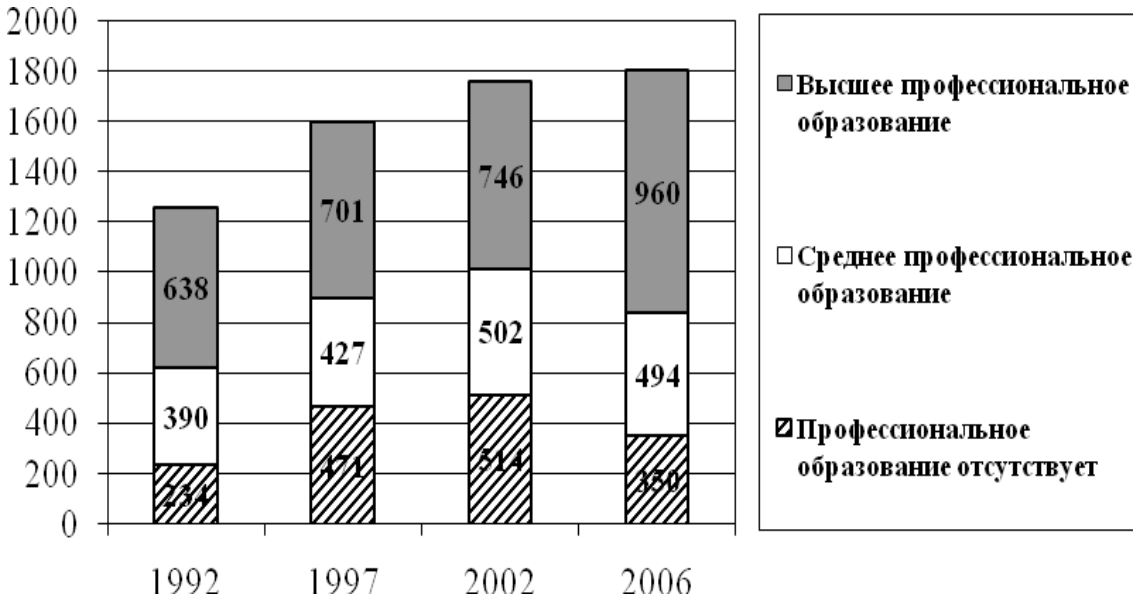


Рис. 3. Общая численность и структура по уровню профессионального образования специалистов физической культуры и спорта Орловской области в 1992–2006 гг.

Анализ отчетных документов дал возможность дифференцировать уровень профессиональной подготовленности специалистов, работающих в сфере физической культуры и спорта в Орловской области (рис.4).

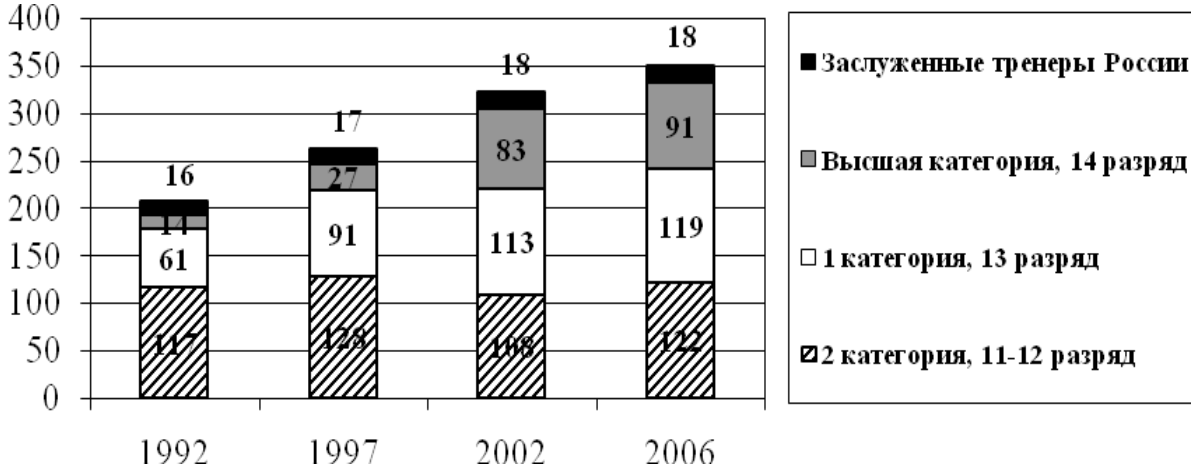


Рис. 4. Изменение квалификационной структуры численности тренеров–преподавателей Орловской области за 1992–2006 гг.

Специалистов 2 категории (11-12 разряд) увеличилось на 12,9 %, 1 категории (13 разряд) – на 5,3 %, высшей категории (14 разряд) – на 9,6 %. Количество заслуженных тренеров осталось без изменения.

С 2006 года в области значительно увеличилось количество спортивных организаций различных форм собственности, к которым относятся: спортивные клубы «Атлант», и «Дзюдо», детско-юношеские спортивные школы областного управления по делам молодежи №№ 3, 4, 8, а также школа высшего спортивного мастерства, специализированная детско-юношеская школа олимпийского резерва по акробатике. Кроме того, в городе функционируют двенадцать школ министерства образования и науки, частные клубы. Это вновь созданные клубы «Солдат удачи», «Новое время», «Бурда - Моден» и др. Спортсмены готовятся в спортивных обществах города («Юность России»; «Россия»), в спортивных секциях дворцов спорта Орловского сталепрокатного завода, закрытого акционерного общества «ОРЛЕКС» и др. Появление такого количества учреждений позволяет человеку по-новому воспринять, понять, открыть мир спорта, изменить себя, сменить цели, ценности, ориентации.

Стремление к достижению результата любой ценой все меньше привлекает спортсменов. Спортсмен стремится к самореализации, которая должно вознаграждаться соответствующим образом. И перспектива оказаться «за бортом» жизни после окончания спортивной карьеры или после получения травмы, стабилизации или снижение результатов еще больше снижает привлекательность спорта среди детей и молодежи. Чтобы удержать достиженческую мотивацию спортсмена не снижать напряженные тренировки, нужны поиски новых подходов в воспитании и их подготовке.

Традиционно подготовка спортсменов начинает осуществляться в спортивных детско-юношеских школах олимпийского резерва. Однако специализация в рамках спорта не должна препятствовать выработке других индивидуальных качеств и свойств. Ведь

решение посвятить себя - хотя бы всего на несколько лет большому спорту, отнимающему массу времени, одновременно означает решение отказаться от других возможностей становления личности и приобретения жизненного опыта. Нужно научиться «поливать и взрыхлять почву вокруг деревца, а не тащить его за ветки, чтобы оно скорее выросло».

Мы полагаем, что именно разнообразие, а не рано наступающее однообразие развития должно стать критерием деятельности обучающегося в период пребывания в учреждении спортивного профиля. Какова бы ни была специализация ребенка или юноши, занимающегося большим спортом, он не должен забывать о тех разнообразных возможностях, которые предоставляет ему в частности образование.

В этом плане наиболее выигрышным моментом видится возможность спортсмена получать профессиональное образование через все спортивную карьеру без отрыва от соревновательной деятельности и учебно-тренировочного процесса.

Возросшее внимание к образованию в условиях стремительного движения современного общества по глобализационной траектории, его превращение в одну из самых важных сфер человеческой деятельности, делает проблему подготовки будущих специалистов одной из приоритетных. Социальный запрос на интенсивное, опережающее развитие образования, как молодежи, так и взрослого населения, обусловлен возрастанием роли человеческого капитала, который в развитых странах составляет 70–80% национального богатства. Образование все больше приобретает значение некоторого «производителя ресурса», который в условиях вызовов современности выступает ведущим в общественном развитии. Особенно это заметно в связи с современными тенденциями социально-политического развития России – такими, как формирование гражданского общества и правового государства, переход на рыночную экономику, – требующими подготовки компетентных, профессионально мобильных специалистов, способных в короткое время овладевать новыми знаниями, умениями и навыками, быстро адаптировать свою профессиональную деятельность в соответствии с изменением содержания труда.

Современное образование базируется на признании за учеником права выбора путей образования и саморазвития через различные типы образовательных учреждений, альтернативные формы обучения, вариативные образовательные программы [177].

В совокупности физическая культура и спорт представляют идеальную модель для разработки идей непрерывного образования по той простой причине, что в этой сфере как нигде педагогическая ситуация весьма динамична (расширяются знания занимающегося, изменяется возраст ученика и т.п.); имеют место тесные взаимодействия педагога и ученика, т.к. они от 140 до 320 дней в году осуществляют совместную деятельность на сборах и соревнованиях в различных точках страны и мира; успех деятельности тренера во многом определяется результатом ученика. Это особенно актуально и в связи с тем, что профессиональная деятельность тренера основана на творческой активности и требует большой самоотдачи, постоянного стремления к достижению успеха при высоком уровне профессиональной компетентности, деятельности, направленной на формирование гармонично развитой личности воспитанников.

Решение задач непрерывного образования имеет правовую поддержку в Приказе Минобразования РФ от 10 апреля 2000 г. № 1037 "О развитии среднего и высшего

профессионального образования в области физической культуры, спорта и туризма". Необходимость непрерывного физического воспитания в средней и высшей профессиональной школе заключается в оперативном изменении системы установок и условий перехода от одной ступени обучения и воспитания к другой как педагогического процесса, призванного поэтапно формировать активную позицию воспитуемого.

О необходимости создания специальных условий для перспективных спортсменов высокой квалификации говорили ряд ученых [28, 39, 63, 144, 151, 165].

Трансформация деятельности физкультурно-спортивной организации должна идти по пути предоставления спортсменам условий для непрерывного образования без отрыва от спортивной деятельности. На начальном этапе в виде предоставления дополнительных образовательных услуг в условиях деятельности сети ДЮСШ по 6 видам спорта, специализированных детско-юношеских школ олимпийского резерва. Базовое физкультурное образование, полученное детьми в процессе занятий в секциях по видам спорта, служит основой, как для общего физкультурного образования, так и для специального физкультурного образования. На этом этапе формируются профессиональные предпочтения, появляются представления о профессиональном образовании.

Подающие надежды спортсмены должны иметь возможность повышать свое спортивное мастерство в училище олимпийского резерва. Его функция состоит в том, что параллельно с повышением спортивного мастерства юных спортсменов проводится образовательный процесс, в ходе которого занимающиеся получают специальные знания в области теории и методики спортивной тренировки. При этом они получают специальное среднее профессиональное образование. На этом этапе обучения решается проблема профессионального выбора на основе совпадения / несовпадения личностной структуры, структуре профессиональных требований.

Одаренные спортсмены, показывающие высокие спортивные результаты и являющиеся кандидатами в сборные команды страны, включаются в центр олимпийской подготовки. Этот период характеризуется расцветом спортивной карьеры, в том числе и в профессиональном самоопределении, в его стремлении добиться устойчивого положения в найденном профессиональном поле. Спортсмен подчиняет образ жизни интересам спортивного клуба, команды, коллектива, которые обеспечивают его эффективную спортивную подготовку. Но именно на этом этапе образовательный процесс обычно завершается, что приводит к противоречию между возможностями спортсмена в виде спорта, его опытом и сложностью получения высшего образования. Значимость высшего образования для спортсменов в области физической культуры и спорта находится в противоречии с относительно невысокой активностью их включения в непрерывное пополнение своих знаний из-за специфики своей профессиональной деятельности.

Одной из наиболее трудно разрешимых проблем учебной деятельности спортсменов высокой квалификации в рамках традиционного вузовского обучения является многократное и длительное их отсутствие на академических занятиях в вузе, связанное с выездами на учебно-тренировочные сборы, подготовку и участие в соревнованиях различного уровня, что негативно сказывается на качественном уровне их подготовки.

Для таких студентов необходима особая форма обучения, которая бы не уступала по

эффективности традиционной, общепринятой в высших учебных заведениях, одновременно способствуя развитию их спортивных достижений. Одним из таких подходов является не только нахождение спортсмена в системе дополнительного образования и получение специального среднего, но и высшего профессионального образования.

В литературе непрерывное физкультурное образование рассматривается и как важнейший фактор, обуславливающий реальность общего физкультурного образования молодёжи, осуществляемого учреждениями среднего и высшего профессионального образования.

Идея непрерывного образования, включающая ее различные формы: сочетания дневной и дистанционной форм, заочного обучения является следствием идей децентрализации образовательного процесса. Одной из таких форм может быть комбинированная форма обучения, а одним из перспективных путей - личностно ориентированный подход. Данная идея получила мощный импульс развития в связи с широким распространением самых современных информационных технологий, которые создали принципиально новые возможности формирования, накопления и доступа к любой информации [49, 78]. Развитию познавательной, поведенческой и конструктивной компетентности обучающегося и компонентам профессиональной деятельности педагога с включением hi-tech педагогики служат современные интернет технологии.

К теоретическому и экспериментальному решению проблемы непрерывного образования обращались многие исследователи. Учебные комплексы, например получившие широкое развитие за последние годы, тесно связаны с концепцией непрерывного образования, которая служит их теоретической основой, способствует определению структуры, содержания и организационных форм деятельности каждого из входящих в него учебных заведений. Сама система непрерывного образования представляет собой комплекс государственных образовательных учреждений, обеспечивающих организационную и содержательную преемственность, единство и взаимосвязь всех звеньев системы образования, которые скоординировано, решают комплекс задач. Основной задачей является воспитание, обучение каждого человека, с учётом его потребностей в самообразовании, всестороннем и гармоническом развитии на протяжении всей жизни [66]. Однако в проведенных исследованиях технологии непрерывного обучения основывались на принципах и методах традиционной педагогики, при которых личностные особенности студентов нивелируются, а их интересы, потребности и объективные возможности не учитываются (84).

Практика эффективного развития физкультурно-спортивной организации возможна при интеграции специально-профессиональной и нормативно-правовой базы управления при системном подходе и соблюдении определенных организационно-педагогических условий [134, 172].

Одним из важных условий является готовность к эффективной деятельности, направленной на: создание структуры управления гибкого типа и демократического характера; поддержание логики, содержания и темпов инновационного развития образования как многопрофильной и дифференцированной саморазвивающейся физкультурно-спортивной образовательной практики; развитие межличностных, профессиональных и физкультурно-спортивных взаимодействий на основе субъект-

субъектных отношений.

Эффективное развитие учреждения требует формирования единой команды профессионалов, призванных готовить спортивный резерв для сборных команд страны, обеспечить рост спортивного и профессионального мастерства спортсменов. Решение этой задачи требует разработки своей программы и ее реализации. При разработке основных образовательных программ высшего профессионального образования должны быть определены возможности образовательного учреждения в формировании компетентностей выпускников. Учреждение обязано сформировать образовательную среду, создать условия, необходимые для развития личности и учреждения.

Для решения кадрового вопроса требуется подобрать, с одной стороны, высококвалифицированных тренеров и преподавателей, умеющих готовить спортсменов высокой квалификации, не растерять талантливых молодых спортсменов, обеспечить и тех и других социально гарантированной профессией после окончания спортивной карьеры. Остальной персонал должен квалифицированно создавать необходимые условия для их плодотворной совместной работы.

По данным Проекта ФГОС НОО эффективность развития любого образовательного учреждения и гарантии качества в образовании возможно при соблюдении таких мер, как: разработка стратегии по обеспечению качества образования выпускников; мониторинг, периодическое рецензирование образовательных программ; разработка объективных процедур оценки уровня предметных знаний и умений обучающихся и ключевых компетентностей выпускников; обеспечение компетентности педагогического состава; регулярное проведение самообследования по согласованным критериям для оценки своей деятельности (стратегии) и сопоставления с другими образовательными учреждениями; пропаганда своих планов, инноваций и информирование общественности о результатах своей деятельности.

Эффективность функционирования физкультурно-спортивной организации связанная с возрастанием спроса со стороны регионального бизнеса, производства и управления на кадры высшего уровня квалификации; увеличения количества специальностей, востребуемых регионами, в том числе уровня начального и среднего профессионального образования; поддержки своеобразного «образовательного бума» по организации здорового образа жизни, охватившего все ступени образования и значительную часть населения региона, может быть положительно решена при соблюдении ряда условий, внутри которых особая роль отводится мотивационно-ценностной ориентации у людей трех категорий, имеющих непосредственное отношение к учреждению: персонал учреждения, тренеров и преподавателей, спортсменов.

В задачи тренеров и преподавателей входит готовность и мотивация в повышении собственного профессионального мастерства по обеспечению качества учебно-тренировочного процесса спортсменов в целях повышения их спортивного мастерства и непрерывного образовательного процесса в целях их профессиональной подготовки как будущих специалистов, целенаправленное управление познавательной деятельностью спортсменов.

Несмотря на то, что деятельность физкультурно-спортивной организации направлена на сохранение контингента занимающихся физической культурой и спортом,

независимо от спортивных достижений каждого, именно слабое чувство ответственности за свое поведение служит основной причиной отсева способных спортсменов благодаря конкурирующим целям других видов деятельности. С другой стороны, положительная мотивация выбора бывает недостаточной для осуществления действия, например для получения высшего образования. Только когда мотивация приобретает характер привязки к цели, она становится намерением. В этом плане во всех звеньях непрерывного физкультурно-спортивного образования красной нитью должна проходить идея о ценности здоровья, способах его сохранения, выработка мотивации к определению потенциальных возможностей каждого, роли и значения физической культуры в профессиональной деятельности вообще и в спорте в частности.

Таким образом, проведенный анализ доступной нам литературы по трансформации деятельности физкультурно-спортивной организации дает основание определить следующее:

- аспект управленческой деятельности физкультурно-спортивной организации на современном этапе исследован наименее всего;

- осуществление масштабных преобразований требует больших усилий и согласованных действий многих людей;

- развитие становится единственным способом выживания и эффективного вхождения в новую систему общественных отношений;

- приоритетность применения комбинированных технологий обучения с включением информационных является основополагающим при проектировании образовательного процесса спортсменов, будущих специалистов в области физической культуры и спорта.

Построенное таким образом управление физкультурно-спортивной организацией может обеспечить ее конкурентоспособность с подобными организациями на рынке услуг в сфере физической культуры и спорта.

5. РАЗРАБОТКА СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ТРАНСФОРМАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Острая конкуренция, возникшая с другими учреждениями спортивного профиля г. Орла, потребовала поиска новых подходов эффективного использования своих внутренних ценностей и дополнительных ресурсов, денежных средств для существования, возможностей материальной базы, поиска дополнительных источников получения дохода.

Чтобы «выжить» в такой жесткой конкуренции необходимо было разработать такую модель подготовки спортсменов, которая позволила привлечь талантливых спортсменов к учебно-тренировочным занятиям в центре. В основу управления региональной физкультурно-спортивной организацией «Олимп» заложены такие понятия, как интегрированность всех ступеней и этапов образования с акцентированием на главный приоритет – личность. Модель физкультурно-спортивной организации по подготовке спортсменов высокой квалификации СУСЦ «Олимп» позволяет создать целостную систему не только спортивной подготовки и оказания услуг населению, но и непрерывного образования. Такая модель рассматривается нами как сложная открытая система, целью которой является создание возможности профессионального развития спортсмена как студента, обеспечения профессионального и карьерного роста педагогов, тренеров и персонала. Взаимодействие микро и макросреды в рыночном пространстве современности способствует также повышению привлекательности центра по оказанию услуг в сфере «спорт для всех», сохранению материально-технического и финансового благополучия центра. Структурно-функциональная модель подготовки спортсменов высокой квалификации представлена на рис. 5.

Предполагается, что деятельность центра построена на базе системных принципов, на которые ориентируется и которыми он руководствуется при выполнении своих управленческих функций и полномочий.

Принцип интеграции содержания, методов и организационных структур объединяет определенными правилами и различными способами множества исходных компонентов структуры, локальных целей подсистем, деятельности персонала центра с помощью функциональных связей в единую систему. Этот принцип распространяется на архитектуру и программное обеспечение информационной системы управления, формирование оперативных групп персонала, требуемых для решения какой-либо сложной комплексной задачи, структурируется в целостные технологии усвоения профессиональных функций, ролей и позиций на основе интеграции интеллектуальных, мотивационных, эмоциональных, волевых элементов личности.

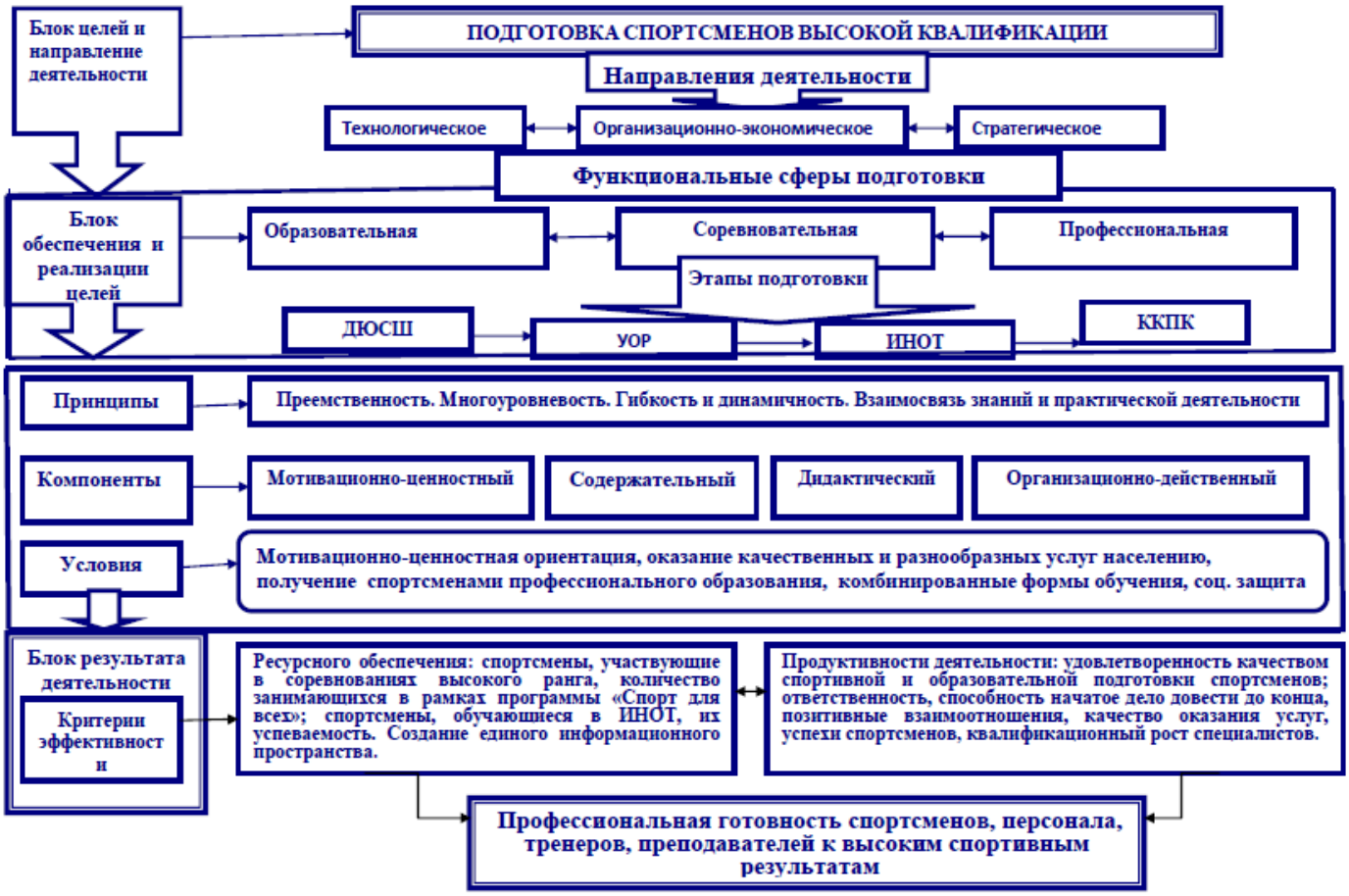


Рис. 5. Структурно-функциональная модель подготовки спортсменов высокой квалификации в СУЦС «Олимп»

Принцип непрерывности и многоуровневости отражают временную, пространственную и содержательную связь этапов и уровней подготовки спортсменов высокой квалификации в сочетании с получением профессиональной подготовки на этапах допрофессиональной, средней и высшей профессиональной школы, повышения квалификации; обеспечивают взаимосвязь между разными системами, звеньями и структурными компонентами в процессе трансформации деятельности физкультурно-спортивной организации.

Принцип гибкости и динамичности способствует развитию динамичности и открытости спортивных и образовательных компонентов системы в стремительно меняющемся облике современного социума, стимулирует поиск новых стратегий в реально сложившихся условиях, направленных на достижение единой цели – формирование личности спортсмена как специалиста в области физической культуры и спорта.

Принцип развития образовательной потребности как форма самоорганизации и самореализации, выраженная в деятельности по добыванию нужной информации, вычленению проблем, поиску пути их рационального решения, умении критически анализировать полученные знания и применять их для решения новых задач, стимулирует проявление познавательной активности обучающихся, в числе наиболее важных стимулов выступают активные методы обучения.

Принцип взаимосвязи фундаментального знания и практической деятельности в развитии управленческого опыта ориентирует всех участников учебно-

тренировочного процесса на перспективу поиска собственных вариантов реализации спортивных и профессиональных проблем на основе фундаментальных знаний и опыта практической деятельности.

Принцип саморазвития нацеливает на построение системы, способной самостоятельно планировать стратегическое развитие и целенаправленно накапливать потенциал (ресурсы), оптимальным образом его распределять и расходовать с целью обеспечения желаемого процесса развития. Для реализации этого принципа в информационно-управляемой системе реализуется компьютерная интеграция знаний о прошлых, настоящих и будущих изменениях центра, а также знания о законах развития динамических систем, отражающих закономерности качественных изменений в системах в процессе реализации их жизненного цикла.

Пространственно-временные аспекты содержания и функционирования физкультурно-спортивной организации СУЦС «Олимп» находятся в области интересов профессиональной педагогики. Согласно системным принципам, принимаемые управленческие решения относятся к трем направлениям управления центром: организационно-экономическому, технологическому (образовательному) и направлению стратегического развития. Исполняют эти решения соответствующие функциональные агенты (персонал). Итогом их действий (поведения) является результат, приближающий организацию к его глобальным и локальным целям: достижение высоких спортивных результатов, профессиональная компетентность всех участников образовательного процесса.

Исходя из собственной многолетней деятельности по руководству организацией и многочисленных подтверждений в педагогической практике ряда авторов эффективная трансформация деятельности физкультурно-спортивной организации в современных рыночных отношениях возможна при решении ряда составляющих:

- вовлечения в занятия «спорт для всех», досуговую деятельность различных категорий граждан (дети, подростки и юноши, взрослые, пожилые и пр.) с целью обеспечения двигательной активности населения, развитие спорта и получения дополнительных источников финансирования из всех возможных источников (государственного, частного, общественного, спонсорской помощи и пр.) [79, 87, 89];

- создания условий для карьерного роста персонала учреждения, создание условий для повышения квалификации тренеров и педагогов [78, 81, 85, 173];

- в стремлении к получению достижений высокого уровня, обеспечивать создание социальной защищенности спортсменов путем получения профессии в той области, где они оказываются по отношению к другим категориям людей наиболее компетентными – в области физической культуры и спорта [78, 127, 174].

Модель трансформации деятельности центра в общей структуре управления спортивной подготовкой представлена в логической взаимосвязи допрофессиональной подготовки, овладения профессией на уровне среднего и высшего профессионального образования для спортсменов, а также создания курсов краткосрочного повышения квалификации для тренеров и преподавателей. В целом учреждение составляет в совокупности учебно-спортивную сеть: детские спортивные школы по видам спорта (ДЮСШ) – училище олимпийского резерва (УОР) – институт новых образовательных технологий (ИНОТ) – краткосрочные курсы повышения

квалификации (ККПК).

В теории организации существуют, по крайней мере, две различные, не связанные между собой точки зрения на развитие и функционирование организации. Первая – подчеркивающая структурные аспекты, процедуры, системы, планы и законы. Вторая – уделяющая основное внимание поведению, процессам власти и общения.

Система трансформации физкультурно-спортивной организации СУЦС «Олимп» по обеспечению единого непрерывного образовательного пространства нами рассматривается по следующим параметрам: структура, функции в статике (описание и моделирование строения системы) и в динамике (функционирование и развитие, в значительной степени, отражающие активное взаимодействие и поведение всех участников управленческого процесса).

Непрерывная спортивная подготовка и образование видятся глубоко интегрированными в многоуровневые системы, что дает возможность обеспечить органичную преемственность довузовской и вузовской подготовки спортсменов высокой квалификации, а также послевузовской подготовки тренеров и преподавателей через: предоставление каждому в соответствии с индивидуальными запросами и профессиональными интересами возможности реализовать себя в образовательной деятельности; содействие в реализации жизненных планов с учетом способностей и интересов обучающегося и обеспечение, таким образом, социальной защищенности спортсмена по окончанию спортивной карьеры, карьерного роста тренеров и преподавателей.

Наряду со спортивной подготовкой, каждому должны быть предоставлены необходимые условия для систематического образования и самообразования, повышения профессиональной квалификации, приобщения ко всем ценностям общечеловеческой культуры. Предполагается, что обеспечение профессионального развития спортсмена по наиболее продуктивному пути будет проходить в качестве будущего специалиста сферы физической культуры и спорта. Высокий уровень сформированности личности будущего специалиста выступает в качестве компонента и цели педагогического процесса, это одновременно проблема результативности и эффективности процесса профессионального образования в целом.

Структура. Непрерывная спортивная подготовка и образование в организации спортивного профиля располагается в трехмерном пространстве, формирующем личность. Его координаты фиксируют векторы, которые являются результатом стихийного и целенаправленного взаимодействия трех функциональных сфер: образовательной, профессиональной и спортивной, каждая из которых выступает как метод формирования личности.

Образовательная сфера составляет часть социальной среды, используемой для целей образования: школы, училища, вуза и пр. Спортивная сфера – одна из ведущих подсистем социального пространства, основная функция, которой - способствовать развитию личности путем решения достиженческих функций с одной стороны и использования специфических методов расширения доступности социокультурной сферы и развитию личности, с другой стороны.

Профессиональная сфера характеризует профессионально-квалификационный континуум и отражает потребности различных субъектов спортивной деятельности в

кадровых ресурсах.

Структура управления физкультурно-спортивной организации СУЦС «Олимп» показывает его место в системе государственных отношений. Внутри центра синтезируется профессионально-спортивно-образовательное пространство, представляющее собой сеть спортивно-образовательного пространства с ядрами – учреждениями и подразделениями различного целевого уровня и учебно-методическими связями (рис. 16).

Она включает образовательные учреждения: детские спортивные школы, училище олимпийского резерва, институт новых образовательных технологий, курсы повышения квалификации и подразделения: техническая база, медико-восстановительный центр и др.

Уникальный по своей структуре и направленности специализированный учебно-спортивный центр «Олимп» ДЮСШ – УОР – ИНОТ - ККПК сориентирован на непрерывный и многоуровневый характер обучения, который позволяет обеспечить систему образования и профессионального роста кадров – от допрофессионального, начального до среднего педагогического образования и степеней бакалавра и специалиста в области физической культуры и спорта, повышение квалификации и переподготовки для педагогов и тренеров, дополнительного образования, ограничивающееся рамками «Спорта для всех» и оказания услуг населению.

Рис. 16. Схема управления СУСЦ «Олимп» в общей иерархии управления в сфере физической культуры и спорта России

Работа всех подразделений направлена в первую очередь на максимальное удовлетворение образовательных и спортивных интересов студентов-спортсменов, тренеров и преподавателей, сотрудников, обеспечивающих качество учебного процесса и экономию времени и средств. Организация сама определяет порядок использования средств, получаемый от этой деятельности доход является не целью, а

условием возмещения всех необходимых затрат по обеспечению образовательного процесса.

ДЮСШ (детско-юношеские спортивные школы) осуществляют профориентационную деятельность среди учеников, а также реализует обучение по специальным программам дополнительного образования. Дополнительное образование выступает как важнейший социальный институт, способствующий развитию демократии и формированию социально-экономического статуса государства. Оно выполняет ряд важных функций в обществе:

- развивает творческие способности человека, углубляя его участие в социальных, экономических, культурных преобразованиях в обществе;

- обеспечивает уровень индивидуального соответствия современным требованиям развития рациональности социального и профессионального самоопределения молодежи;

- осуществляет избирательную передачу и трансформацию культуры, выполняет социальную функцию «выделки более одаренного и разнообразного человеческого капитала улучшает взаимоотношения между человеком, соцумом и окружающей средой посредством оздоровительных, досуговых, рекреационных услуг.

Социально-этическая концепция дополнительного образования базируется на философии, ориентированной на удовлетворение разумных, здоровых потребностей граждан. Допрофессиональная подготовка не уступает по своей значимости периодам профессиональной подготовки, т.к. именно здесь выявляются индивидуально значимые особенности личности, формируется устойчивый интерес к спорту, будущей профессии. Дети, посещающие данные учреждения, часто свою будущую профессию связывают именно с деятельностью выбранного ими дополнительного образования. Они стремятся не только удовлетворить свои интересы, но и добиться успеха, реализовать себя сначала как исполнитель, а затем уже и как педагог, менеджер этой сферы.

В задачи допрофессиональной (в спортивной деятельности – начальной) подготовки входит:

- формирование мотивационно-ценностного отношения к виду спорта и будущей профессии;

- воспитание культуры учебно-тренировочного процесса и двигательных действий;

- расширение общекультурного кругозора и эрудиции будущих абитуриентов.

Оптимальное сочетание (равновесие) интересов детей, педагогов, родителей способствует развитию материальной базы организации и разрешению финансово-экономических интересов центра, сотрудников, работающих в нем. Оказание услуг для детей, подростков и взрослых, а также спортсменов массовых разрядов с целью оздоровительных, досуговых, рекреационных задач обеспечивает дополнительное финансирования для эффективного решения экономических вопросов.

В научно-методическом подчинении центра находится училище олимпийского резерва - среднее профессиональное учебное заведение (УОР), осуществляющее подготовку педагогических работников спортивных объединений в соответствии с

региональной спецификой профессионально-квалификационной структуры спорта. Этап базового профессионального образования, а в спорте – это период завершения этапа специализации и вхождение в этап совершенствования спортивного мастерства, становится своеобразной контрольной зоной. Проходя этот этап жизни, спортсмен с одной стороны попадает в высшую элиту спорта, где в условиях острой конкуренции он должен доказывать, что готов к борьбе физически и психически, а с другой - для себя определяет: совпадают ли его интересы и возможности с требованиями дальнейшей профессиональной деятельности. Задачи базового образования включают:

- обеспечение единства идейно-нравственного развития (формирование общесоревновательной мотивации, соответствующей нормам и требованиям общественной и спортивной этики, развитие волевых качеств на фоне всевозрастающих психофизических нагрузок, чемпионских черт характера и любви к Родине);

- общекультурное развитие (обучение правилам корректного поведения в перерывах между выполнением соревновательных действий);

- овладения методами контроля и самоконтроля, сопряженного развития и совершенствования двигательных и психических функций в целях эффективного роста спортивного мастерства;

- профессиональное развитие на основе получения фундаментальных знаний и их интеграции с практическим опытом, использования их в педагогической практике.

Контингент обучающихся училища олимпийского резерва формируется из представителей детско-юношеских спортивных школ (ДЮСШ), осуществляющих подготовку спортсменов массовых разрядов в соответствии со спортивной специальностью.

Институт новых образовательных технологий (ИНОТ) ведет подготовку специалистов по фундаментальным аспектам спортивной деятельности, а также специалистов, необходимых для межотраслевой интеграции спорта.

Период выхода на максимальные результаты в спорте нередко совпадает с периодом получения высшего образования. Естественно, что у спортсмена, успешно выступающего в соревнованиях, мотивированного на активное продолжение спортивной деятельности, на достижение высоких результатов, просто не хватает достаточного времени на освоение будущей профессиональной деятельности в рамках классического высшего образования очного обучения (посещения лекций, занятий и пр.). Такие студенты выпадают из общего ритма образовательного процесса, поскольку обучаются по индивидуальному графику и вынуждены пропускать значительную часть занятий. Редкое появление на занятиях и нечастые контакты с преподавателями далеко не в лучшую сторону сказываются на качестве профессиональной подготовки будущих специалистов физкультуры и спорта. Соответственно необходимы поиски способов обучения такой категории студентов.

Одной из ведущих идей нашего подхода остается убежденность в необходимости одновременной работы над системой знаний, умений и навыков и формирования личностных качеств будущего специалиста физической культуры и спорта, повороту к культуре и личности как ее творцу и субъекту, способному к культурному творческому

саморазвитию. Считаем, что фокусировка лишь на достиженческих направлениях в спорте в значительной степени суживает кругозор спортсмена, приводит к однообразию поведения, аномии, затрудняет переход спортсмена из спорта высших достижений в обыденную жизнь в период окончания спортивной карьеры. В то же время, получение фундаментальных знаний о виде спорта и собственная соревновательная деятельность способствуют эффективному сохранению самобытности и индивидуальности каждого спортсмена, является благоприятным периодом качественного анализа соревновательной деятельности, позволяет применять в синтезированном и обобщенном виде результаты собственного опыта в будущей профессиональной деятельности.

Задача вузовского этапа – совершенствование профессиональной компетентности за счет обогащения всех компонентов профессиональной готовности:

- мотивационно-ценностного отношения к виду спорта и будущей профессии (развертывание установок на достижение рекордных и максимальных результатов в конкретном виде спорта);

- корректного управления рядом альтернативных мотиваций по выбору того или иного способа действия и поведения, (овладение приемами мобилизации себя на проявление максимальных усилий, ответственности за принятое решение и др.);

- разработкой содержания курсов педагогических дисциплин с учетом самопознания, развитие способности к самоанализу, построение системы жизненных и профессиональных перспектив;

- разработкой теоретических, технологических и методических основ обучения;

- накопления теоретического и практического опыта, опыта творческой деятельности.

ККПК (кратковременные курсы повышения квалификации) с точки зрения компетентностного подхода к образованию выступают как одно из средств обеспечения целостного познания мира и способности человека системно мыслить при решении практических задач, развиваться.

В последние годы резко возрос интерес к проблемам профессионального развития. Это обусловлено не только извечной значимостью профессионализма и его развитием, но и специфическими закономерностями прохождения пути к высшим достижениям человека, как в рамках профессиональной жизни, так и в рамках целостности жизни, созданием исследовательских коллективов, увеличивающимся количеством диссертационных разработок, которые посвящены выявлению подобных закономерностей (О.А. Анисимов). В этом плане непрерывное образование справедливо рассматривается как один из существенных факторов, обеспечивающих достижение человеком «акме», которое отражается в социальном «значении» переподготовки и повышения квалификации.

Курсы повышения квалификации для преподавательского и тренерского состава рассматриваются нами как социально-педагогическое явление, которое выступает как процесс взаимодействия субъектов, направленный на реализацию целей обучения взрослых в системе непрерывного профессионального образования и обеспечивающий их мотивационную, содержательную и технологическую готовность к реализации образовательного процесса в своей педагогической практике.

Наполнение структурных компонентов повышения квалификации определяется спецификой совершенствуемой профессионально-педагогической деятельности. При этом готовность (мотивационная, содержательная, технологическая) рассматривается как результат повышения квалификации в данной области, как длительное устойчивое образование личности, которое в свою очередь является существенным условием дальнейшего профессионального совершенствования.

Прежде всего, необходимо предполагать уровневую форму «лестницы развития» внутренних качеств человека, в том числе как специалиста, и траекторию жизни, имеющую подъемы и спады по тем или иным критериям и показателям. Подъемы демонстрируют приход к вершинам («акме»), а спады — отход от них, а также подготовку к новому подъему и достижению более высокой вершины. Обращенность на коррекцию себя как условие дальнейшего успеха в действии выступает «материей», необходимым условием саморазвития. Каждый качественный шаг в изменении себя, в развитии, каждый переход на иную ступень развитости меняет потребностные и мотивационные предпосылки организации поведения. Происходят более или менее заметные трансформации образа жизни. При этом каждый этап обучения может выступать в качестве своеобразной «передышки», необходимой для самоопределения личности или выхода из субъективно кризисной ситуации. Задачи последипломного этапа:

- сохранение и переосмысление мотивационно-ценностного отношения к избранному виду спорта;

- корректное управление собой, выбор иного способа действия и поведения;

- переосмысление теоретического и практического опыта, получение опыта творческой деятельности.

Цель управления физкультурно-спортивной организации СУЦС «Олимп» - это создание условий для подготовки спортсменов высокой квалификации благодаря осознанному выбору эффективной стратегии, становления направлений деятельности в контексте корректировки старых и усвоение новых подходов, формирования ценностей, знаний на этапах развития.

Социальный заказ в виде требований к подготовке спортсменов высокой квалификации, способных к саморазвитию, полной самореализации своих возможностей, способных самостоятельно ориентироваться в современном сложном мире, обращен к интегральным характеристикам их личности как специалиста, включая «профессиональная компетентность в области физической культуры и спорта».

Однако современные образовательные системы подготовки в сфере физической культуры и спорта не в полной мере реализуют требования спортивной и профессиональной адаптации спортсменов. Так студенты-спортсмены в силу специфики соревновательной деятельности часто пропускают учебные занятия, учатся «урывками», что не обеспечивает их высокой мотивации к обучению в вузе. Кроме того, особенности конкретного региона со свойственными этому региону запросами рынка труда и условиями, накладываемыми рыночной экономикой, приводит к тому, что многие спортсмены уезжают в другие области или за границу. В формировании профессиональной компетентности спортсмена к доминирующей роли спортивной

подготовки, которая обеспечивает в основном «двигательную компетентность» добавляется профессиональная подготовка для решения содружественных задач, добавляя к «двигательной» «знаниевую» компетентность. Возможность получения среднего и высшего специального профессионального образования без прекращения учебно-тренировочного процесса и участия в соревнованиях, придает уверенности спортсменам в том, что после завершения своей спортивной карьеры они принесут пользу обществу, работая в будущем по специальности «Менеджер физической культуры».

Формирование мотивационно-ценностного компонента мы видим в устранении конкурирующих мотивов соревновательной и образовательной деятельности спортсмена. Это, как минимум, определение педагогических основ проектирования информационно-коммуникационных технологий профессионального образования на вузовском этапе подготовки, а также опора на дополнительное, специальное среднее и прикладное образование, включающее содержательно-дидактический компонент модели трансформации деятельности учреждения. С точки зрения значимости для каждого сотрудника, тренера и преподавателя важны оценка эффективности исполнения работы, включающая: определение того, насколько хорошо сотрудник выполняет свою работу; определение необходимости обучения и развития навыков исполнения; определение достигнутого уровня исполнения для назначения вознаграждения; определение потенциала профессионального продвижения сотрудника.

Организационно-деятельностный компонент направлен на поиск условий повышения эффективности функционирования учреждения, расширения его возможностей по обеспечению качества подготовки на основе использования дополнительных источников поступления денежных средств в виде оказания платных услуг населению: возможности выделять время для аренды спортивной базы, сауны и медико-восстановительного центра. С организационной точки зрения, трансформация деятельности учреждения направлена на: мотивирование сотрудников на освоение высоких стандартов исполнения; вознаграждение достойного уровня исполнения; планирование профессионального развития сотрудников.

Содержательно-дидактический компонент раскрывается в понятиях чему обучают (содержание материала), и отражает качество подготовки, прежде всего, по ведущим дисциплинам и направлениям, определяемое чаще всего по успеваемости. Дидактический - базируется на научном осмыслении требований государственно-общественного заказа к уровню профессиональной компетентности специалистов сферы физической культуры и спорта, и наиболее полно отражает требования квалификационных характеристик и специфику их функционирования в спортивной деятельности по направлениям: общепрофессионального (ДЮСШ) специальное профессиональное (УОР, ИНОТ), теоретическое и прикладное (ККПК), дополнительное («Спорт для всех») с учетом специфики основ спортивно-профессиональной деятельности.

Высокая конкуренция на рынке предоставления образовательных услуг вынуждает искать различные варианты выживания учреждений спортивного профиля в новых социально-экономических условиях на основе рационального использования финансовых средств, предоставляемых государством; общественными организациями; привлечения к финансированию частного капитала; участия

инвесторов.

Немаловажен и фактор, включающий поиск талантливых спортсменов не только в Орловской области, но и за ее пределами. Определение и внедрение эффективных форм повышения квалификации работающих в спортивном центре тренеров-преподавателей. Укрепление тренерских кадров из числа выпускников училища олимпийского резерва и института новых образовательных технологий. Приглашение на работу в спортивный центр высококвалифицированных тренеров из других регионов страны. Поиск и внедрение новых форм социальной защищенности, как членов персонала спортивного центра, так и спортсменов.

По этим признакам целесообразными формами управления государственным учреждением спортивного профиля являются: организация работы технических служащих по поддержанию материально-технической базы центра и обслуживанию граждан; организация работы с гражданами города по проведению занятий в сфере «спорт для всех» и оказанию платных услуг; организация работы со спортсменами спорта высших спортивных достижений; поиск постоянных источников внебюджетных средств, обеспечивающих совершенствование материально-технической базы; обеспечение роста заработной платы персоналу центра, оплаты участия спортсменов в соревнованиях различного ранга и проведения учебно-тренировочных сборов; приобретение спортивной формы, оплаты проезда спортсменов к месту проведения соревнований и обратно и др.

Для осуществления эффективной деятельности центра «Олимп» создаются интегративные многоуровневые образовательные программы. В соответствии с целями и задачами каждого этапа разработаны соответствующие программы, обеспечивающие единый подход к профессиональной подготовке спортсменов, а также занимающихся в рамках программы «спорт для всех», обеспечивается благоприятный психологический и эмоциональный климат коллектива, создается единое воспитательное и образовательное пространство, на основе которых, выстраиваются возможные варианты образовательного маршрута для каждого воспитанника в единой педагогической среде.

Ни одна образовательная программа в рамках единой системы ДЮСШ – УОР – ИНОТ – ККПК, а также оказание дополнительных образовательных услуг не является тупиковой, что возможно лишь в условиях интеграции между образовательными программами всех уровней. Такой подход разносторонне и гармонично развивает личность, способствует активной социальной адаптации, самостоятельному выбору дальнейшей профессии, самосовершенствованию и самообразованию обучающегося, обеспечивает профессиональный рост тренеров, педагогов и персонала.

Система проектирования управления учреждением в рыночных отношениях - это взаимосвязанный комплекс организационных, педагогических методов, инструментальных средств, обеспечивающих реализацию структурно-функциональной модели трансформации деятельности учреждения, направленной на обеспечение готовности спортсменов, педагогов, персонала к профессиональной компетенции, т.е. научно обоснованный проект проблемно ориентированной системы, реализуемой на практике (цели, содержание деятельности, технологические процедуры, получение и отслеживание результата деятельности).

Целью организационно-педагогических задач по реализации модели выступают:

достижение должного уровня спортивных достижений высокого уровня и профессионального развития спортсменов, тренеров, преподавателей и персонала путем формирования целенаправленной деятельности; учета модельных характеристик профессиональной деятельности; требований ГОС ВПО; критериев эффективности управленческой деятельности по профессиональному развитию всех участников производственного и образовательного процесса.

Достижение должного уровня профессионального развития находит выражение в таком понятии как профессиональная компетентность специалиста – это системно-личностное образование, отражающее единство его профессиональной подготовленности и практической способности комплексно применять технологии для решения вариативных задач социально-профессиональной деятельности, принимать решения.

Эффективную трансформацию организации целесообразно рассматривать с точки зрения деятельности людей трех категорий, имеющих непосредственное отношение к учреждению.

Первой категорией является персонал учреждения, который обеспечивает нормальное функционирование всего комплекса. От культуры его профессиональной деятельности зависит привлекательность для граждан и детей по посещению этой организации, побуждению к регулярным занятиям физической культурой и спортом, распространению положительной характеристики среди населения города о нем и т.п.

Второй категорией являются тренеры и преподаватели, осуществляющие учебный и тренировочный процессы спортсменов, населения и, определяющие своей профессиональной деятельностью уровень образовательных и спортивных достижений как спортсменов, населения, так и физкультурно-спортивной организации в целом.

Третьей категорией являются спортсмены, занимающиеся в спортивных и учебных структурных подразделениях учреждения. Первую подгруппу составляют спортсмены, имеющие достиженческие мотивы в спорте, у которых тренировочная работа и участие в соревнованиях носит систематический характер и в основном является профессией.

Работа с детьми, подростками и взрослыми, а также спортсменами массовых разрядов решает оздоровительные, досуговые, рекреационные цели через направленное педагогическое воздействие на формирование устойчивого интереса к самопознанию, осознания собственных физических возможностей, создания новых форм организации физического воспитания обучающихся. Все они имеют возможность в условиях специализированного центра СУСЦ «Олимп» получить физкультурное образование в рамках дополнительного, среднего специального и высшего образования.

Успешность деятельности центра обеспечивается соблюдением организационно-педагогических условий на основе использования моральных, материальных, административных и социальных рычагов управления, позволяющих обеспечить:

– мотивационно-ценностную ориентацию персонала, тренеров и преподавателей организации, определяющих своей профессиональной деятельностью уровень спортивных и образовательных достижений спортсменов, качественные и разнообразные досуговые услуги населению;

- социальную защищенность всех участников образовательного, спортивного и профессионального направления деятельности центра;

– возможность получения специального высшего образования без отрыва от учебно-тренировочного процесса и участия в соревнованиях различного ранга;

– децентрализацию образовательного процесса студентов-спортсменов, включающего различные формы, в частности, комбинированные формы обучения, с использованием личностно ориентированного подхода.

Результатом трансформации деятельности центра выступают:

Готовность обслуживающего персонала к трансформации деятельности центра в условиях рыночных отношений, определяемая как их конкурентоспособность, положительное отношение к спортсменам, создание условий для привлекательности учреждения для населения по оказанию услуг «спорта для всех», стремление к сохранению и приумножению потенциала материальной базы центра.

Готовность педагогического коллектива в выработке стратегий образования, опережающих тенденции развития общественных отношений, стремлении повышать свою квалификацию для подготовки спортсменов высокой квалификации и спорта для всех, конкурентоспособность на рынке образовательных услуг.

Готовность спортсмена к достижению высоких спортивных результатов и эффективному расширению своих знаний в том виде спортивной деятельности, которым он занимался, приобретение нового опыта на более высоком уровне своей деятельности - профессиональном в условиях дистанционного образования, использование опыта накопленного в образовательном, спортивном и профессиональном пространстве.

Оценку эффективности модели деятельности центра «Олимп» можно осуществить по ряду показателей и критериев.

Критерий ресурсного обеспечения. Из анализа литературных источников ресурсы определяются как средства, позволяющие с помощью определённых преобразований получить желаемый результат, это источники и предпосылки получения необходимых людям материальных и духовных благ, которые можно реализовать при существующих технологиях и социально-экономических отношениях. Это - материальные ресурсы (совокупность предметов труда, предназначенных для использования в процессе производства общественного продукта: материально-техническая база для занятий, информационные ресурсы для получения достоверной информации, наличие библиотек, банков данных, других видах информационных систем и т.д.); трудовые и интеллектуальные ресурсы (количество работников по квалификационным характеристикам, стабильное финансирование и пр.).

Критерий продуктивности деятельности представлена двумя составляющими: (общая и качественная успеваемость, преемственность содержания и технологии образования на различных ступенях обучения; творческие достижения обучающихся и педагогов; соответствие показателя здоровья учащихся региональным нормативам; уровень научной и организационно-методической обеспеченности и обоснованности инноваций; уровень реального хода инновационных процессов, охват воспитанников внеучебной деятельностью, психологический климат в коллективе, наличие методической, психологической и других служб, востребованность выпускников,

успехи спортсменов на соревнованиях различного уровня, качество оказания образовательных услуг и др. Показатели, наиболее информативные в плане определения эффективности трансформации деятельности учреждения представлены в табл. 3.

Таблица 3

Критерии и показатели, определяющие эффективность трансформации СУСЦ «Олимп»

Критерий	Показатели
продуктивности деятельности	Удовлетворенность качеством спортивной и образовательной подготовки спортсменов; ответственность, способность начатое дело довести до конца, позитивное взаимоотношение внутри коллектива, качество оказания образовательных, лосуговых и оздоровительных услуг; квалификационный рост специалистов; отсутствие текучести кадров; успехи спортсменов на соревнованиях различного уровня
ресурсного обеспечения	количество спортсменов, участвующих в соревнованиях высокого ранга, количество занимающихся в рамках программы «Спорт для всех»; количество спортсменов, обучающихся в ИНОТ, их успеваемость; создание единого информационного пространства; обеспечение доходности мероприятий;

В качестве обобщенного социально-значимого показателя трансформации деятельности физкультурно-спортивной организации СУЦС «Олимп» выступает сформированность основ профессиональной компетентности тренеров и преподавателей, обслуживающего персонала и наиболее важным итоговым показателем выступает профессиональная компетентность выпускников различных структурных звеньев учреждения.

Процесс формирования профессиональной компетентности направлен на то, чтобы обеспечить: необходимый уровень общей и специальной профессиональной компетентности специалистов; интеграция указанных компетенций в процессе творческой профессиональной самостоятельной деятельности; развитие творческого потенциала тренеров, студентов, их интеллектуальных и спортивных и профессиональных способностей; расширение профессионального кругозора всех участников образовательного процесса на основе решения профессионально значимых задач; повышение профессиональной мотивации; овладение ценностями физической культуры и спорта; развитие личностных качеств.

Полагаем, что данные критерии и показатели в полной мере отражают качественную характеристику трансформации центра «Олимп».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Повышенное внимание государства развитию физической культуры и спорта обусловлено огромной ролью в процессе формирования «человеческого потенциала» общества, затрагивающего интересы всех граждан России и отражающееся в ряде показателей.

Единая концепция развития физической культуры и спорта, основанная на марксистско-ленинской философии и, являющаяся частью идеологии тоталитарного режима, получила свое начало в постановлении ЦК РКП (б) 1925 г. В ней сформулированы сущность и определение понятий социалистической системы физического воспитания, ее задачи, содержание, место физкультурно-спортивного движения в обществе. Реализация концепции успешно осуществлялась во все годы существования Советской власти и давала настолько положительный результат, что была перенята другими странами. Развитие системы поддерживалось постановлениями и финансированием со стороны государства, а также функционированием общественных объединений физкультурно-оздоровительной и спортивной направленности в физкультурно-спортивных обществах, федерациях по видам спорта, ассоциациях, фондах, клубах и иных объединениях граждан.

В начале 90-х годов спортивное движение довольно глубоко отдифференцировалось, что привело к активизации состязательно-достиженческих установок личности, унификации состава действий в состязаниях, регламентации поведения соревнующихся, системном воспроизведении соревнований. Однако кризис общественных и государственных отношений, распад государства привели к развалу системы: прекратили свое существование (школы-интернаты спортивного профиля, ДЮСШ, многие спортивные базы остались на территории сопредельных государств), значительно сузились возможности других (училища олимпийского резерва, ФОКов из-за низкого материального благосостояния населения).

Переход к рыночным отношениям показал, что практика управления государственными учреждениями и организациями спортивного профиля не способствует созданию высокой и устойчивой мотивации персонала к своей работе и, прежде всего, тренеров.

В начале XXI века спорт становится важной отраслью экономики многих стран и в него вкладываются значительные финансовые средства и большое количество рабочей силы. Это вынуждает со стороны государства принимать ряд мер по урегулированию развития физической культуры и спорта в России. Управленческие решения дифференцируются на следующих направлениях: массовый «спорт для всех», спорт высших достижений, профессиональный спорт, коммерческий спорт. В результате спорт превращается в основной вид деятельности спортсмена и основной источник его благосостояния на протяжении значительной части жизни, становится профессией. Кроме того, в учреждениях спортивного профиля стало целесообразным вести работу не только по повышению спортивного мастерства спортсменов, но и проводить работу по популяризации физической культуры и спорта среди молодежи, развивать направление «спорт для всех», оказывать различные оздоровительные, досуговые и

др. услуги. Это требует участия различных форм собственности, а также оказания рыночных и нерыночных услуг обществу и индивидам. Оказываемые услуги производятся на принципах смешанной экономики. Эти обстоятельства обуславливают необходимость формирования более эффективной системы управления физической культурой и спортом.

В настоящее время в стране нет единой концептуальной модели обеспечения нормативными актами и документами управление деятельностью государственного учреждения спортивного профиля. Создавшееся положение обусловлено тем, что все принятые нормативные правовые документы в сфере физической культуры и спорта не имеют достаточной логической связи между собой. Они не являются обязательными для исполнения в регионах Российской Федерации, т.к. не подкрепляются финансированием из средств государственного бюджета.

В сложившихся рыночных отношениях наступает новая ступень развития, которая требует разработки новых теоретических моделей социального феномена рассматриваемой сферы. Новая система управления должна быть рациональна и эффективна в сфере изменившегося финансового обеспечения деятельности спортивного учреждения. Стало настоятельной необходимостью заменить старую педагогическую систему, целиком и полностью ориентировавшуюся на достижения спортсменов.

В связи с возрастанием спроса со стороны регионального бизнеса, производства и управления на кадры высшего уровня квалификации требуется поддержка своеобразного «образовательного бума» по организации здорового образа жизни, охватившего все ступени образования и значительную часть населения региона. В этом плане трансформация деятельности физкультурно-спортивной организации может быть положительно решена при соблюдении ряда условий, внутри которых особая роль отводится мотивационно-ценностной ориентации у людей трех категорий, имеющих непосредственное отношение к учреждению: тренеров-преподавателей, обслуживающего персонала и спортсменов.

Деятельность региональной физкультурно-спортивной организации наряду с решением главной задачи подготовки спортсменов высокой квалификации, должна быть дополнена также формированием способности к труду и обучению; удовлетворять потребности и реализацию иных потенций и возможностей человека; развивать индивидуальность через расширение ее возможностей и обогащение потребностей, интересов; обеспечивать функционирование и развитие социально-профессиональной системы учреждения через обогащение нормативной базы.

Трансформация деятельности физкультурно-спортивной организации должна идти по пути предоставления спортсменам условий для непрерывного образования, включающая ее различные формы: сочетания дневной и дистанционной форм, заочного обучения.

Подготовка спортсменов экстра-класса требует высококвалифицированных специалистов, т.н. человеческий капитал в лице кадрового состава: тренеров и преподавателей, важным компонентом подготовки которых выступает воздействие на их мотивацию к высокопроизводительному труду, создание условий по управлению собой, выбору способов действия и поведения; переосмыслению накопленного теоретического и практического опыта, стремлению к творческой деятельности.

В основу управления физкультурно-спортивной организации «Олимп» положена интегрированность всех ступеней и этапов образования, построенная на базе системных принципов с акцентированием на главный приоритет – личность.

Модель деятельности центра и его эффективного развития целесообразно представить в логической взаимосвязи допрофессиональной подготовки, овладения профессией на уровне среднего и высшего профессионального образования для спортсменов, а также создания курсов краткосрочного повышения квалификации для тренеров и преподавателей.

В целом организация составляет в совокупности учебно-спортивную сеть: детские спортивные школы по видам спорта (ДЮСШ) – училище олимпийского резерва (УОР) – институт новых образовательных технологий (ИНОТ) – краткосрочные курсы повышения квалификации (ККПК).

Согласно системным принципам, принимаемые решения относятся к трем направлениям: организационно-экономическому, технологическому (образовательному) и направлению стратегического развития.

Обеспечение эффективного развития организации требует формирования единой команды профессионалов, призванных готовить спортивный резерв для сборных команд страны, обеспечить рост спортивного и профессионального мастерства спортсменов. Решение этой задачи требует разработки своей программы и ее реализации.