

электронное периодическое издание

ЭКОНОМИКА

и

социум

ISSN 2225-1545

№ 4(9)-2013



ЭЛЕКТРОННОЕ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЕ
ПЕРИОДИЧЕСКОЕ ИЗДАНИЕ
«Экономика и социум»

<http://www.iupr.ru>

УДК 004.02:004.5:004.9

ББК 73+65.9+60.5

ISSN 2225-1545

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

Редакционный совет:

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

Отв. ред. А.А. Зарайский

Выпуск № 4(9) (октябрь-декабрь, 2013). Сайт: <http://www.iupr.ru>

Абакарова З.Д.
студент 5 курса
Науч. руководитель - Алиева Н.М.
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала

ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В данной статье рассматриваются вопросы, касающиеся особенностей бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций. После введения Федерального закона от 06.12.11г. «О бухгалтерском учете» произошли некоторые изменения в составе бухгалтерской отчетности некоммерческих организаций. Данный закон вступил в силу с 1 января 2013г. Поэтому выбранная тема статьи является весьма актуальной.

Некоммерческие организации представляют разные виды отчетностей в органы статистики (Постановление Госкомитета России по статистике от 27 сентября 1995 N 157), Минюста России (по формам, которые утверждены Приказом Минюста РФ от 29 марта 2010 N 72 «Об утверждении форм отчетности некоммерческих организаций»), в налоговые органы (пп.5 п.1 ст.23 НК РФ). Также заинтересованными лицами в отчетности некоммерческих организаций являются государственные внебюджетные фонды, собственники учреждения, жертвователи, грантодатели и др. [2].

К таким видам отчетностей можно отнести:

- бухгалтерская отчетность;
- статистическая отчетность;
- налоговая отчетность;
- отчетность перед государственными внебюджетными фондами;
- специальная отчетность.

Начиная с 2013 года организации независимо от форм собственности при формировании своей отчетности должны обязательно соблюдать требования ФЗ от 06.12.2011 N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете».

Факторами, от которых зависит состав отчетности некоммерческой организации, являются особенности её организационно-правовой формы и налогообложения (например, зависит от применяемого режима налогообложения).

Приказом от 04.12.2012 N 154н «О внесении изменений в приказ Минфина РФ от 2.07.2010 №66н» Минфин России утвердил новые формы бухгалтерской отчетности для некоммерческих организаций, к которым относятся: бухгалтерский баланс, отчет о финансовых результатах и отчет о целевом финансировании.

В соответствии с частью 2 ст. 14 Закона N 402-ФЗ годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность некоммерческой организации, за исключением случаев, установленных данным законом и иными

федеральными законами, состоит из бухгалтерского баланса, отчета о целевом использовании средств и приложений к ним.

В новой форме структура разделов бухгалтерского баланса осталась неизменной и существенно не отличается от структуры баланса для коммерческих организаций. Сохранились также некоторые специфические для НКО моменты. Некоммерческая организация вместо раздела "Капитал и резервы" указывает следующий: "Целевое финансирование". А взамен статей "Уставный капитал", "Резервный капитал", "Добавочный капитал", "Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)" добавляет "Паевой фонд", "Целевые средства", "Целевой капитал", "Фонд недвижимого и особо ценного движимого имущества", "Резервный и иные целевые фонды" (зависит от особенностей различных некоммерческих организаций).

Некоторым некоммерческим организациям предоставляется право не представлять бухгалтерскую отчетность (например, религиозные организации). Однако если появляются объекты налогообложения, с них также требуют представления отчетности в налоговые органы.

Отчет о целевом использовании полученных средств содержит информацию об остатках целевых средств на начало и конец отчетного периода, а также об источниках их поступления и направлениях расходования.

В информации, сопутствующей бухгалтерской отчетности, некоммерческие организации раскрывают такие моменты как:

- 1) важнейшие показатели хозяйственной деятельности организации за ряд лет;
- 2) планируемые капитальные и долгосрочные финансовые вложения;
- 3) политика в отношении обязательств перед другими организациями и планируемое развитие организации;
- 4) деятельность организации в области научно-исследовательских работ.

Для некоммерческих организаций и для субъектов малых предприятий в ст. 20 Закона N 402-ФЗ есть указание о том, что регулирование бухгалтерского учета осуществляется, в частности, с принципом упрощения способов ведения бухгалтерского учета, включая упрощенную бухгалтерскую (финансовую) отчетность.

Законом N 129-ФЗ «О бухгалтерском учете», который перестает действовать с 1.01.2013 года, упрощенный состав бухгалтерской отчетности предусматривался только для государственных и муниципальных учреждений и общественных организаций и их структурных подразделений, не осуществляющих предпринимательскую деятельность и не имеющих, кроме выбывшего имущества, оборотов по реализации товаров (работ, услуг). Указанное положение содержалось в п. 4 ст. 15 Закона N 129-ФЗ. Согласно этой норме указанные субъекты представляли годовую отчетность

в составе бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и отчета о целевом использовании полученных средств.

Однако, после вступления в силу нового Закона «О бухгалтерском учете» у некоммерческих организаций и, в частности, общественных организаций есть обязанность в составе своей отчетности представлять бухгалтерский баланс, отчет о целевом использовании средств и приложения к ним.

Отметим, что в Информации Минфина России от 4 декабря 2012г. N ПЗ-10/12 «О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6.12.11 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» (ПЗ - 10/2012)», даются разъяснения по поводу состава годовой бухгалтерской отчетности за 2012 год некоммерческой организации.

В пункте «б» раздела «Годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность за 2012 г.» разъясняется, что некоммерческая организация приводит в бухгалтерской (финансовой) отчетности показатели об отдельных доходах и расходах (финансовых результатах) обособленно применительно к форме и порядку составления отчета о финансовых результатах в том случае, если:

1. некоммерческая организация получила доход от предпринимательской и (или) иной приносящей доход деятельности в отчетном году;

2. уровень полученного дохода некоммерческой организацией существенен;

3. содержащейся в отчете о целевом использовании средств информации о прибыли от предпринимательской и иной приносящей доход деятельности недостаточно для того, чтобы иметь полное представление об изменениях в финансовом положении некоммерческой организации и результатах ее деятельности;

4. без знания о величине полученного дохода заинтересованными пользователями невозможна оценка финансового положения и финансовых результатов деятельности некоммерческой организации.

Таким образом, некоммерческие организации, за 2013 год должны представить отчетность в соответствии с требованиями Федерального закона от 6.12.11 г. N 402-ФЗ «О бухгалтерском учете». Несмотря на некоторые изменения, специфика составления отчетности для некоммерческих организаций существенно не изменилась.

*Абдрашитова А.
студент 1 курса ИНЭФБ
БашГУ*

*научный руководитель: Латыпова З.И., к.ф.н.
старший преподаватель
Россия, г.Уфа*

РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ

Само понятие «информация» произошло от латинского языка и означало «разъяснение, изложение» и до начала XX века просто использовалось в значении каких-либо сведений, которые передавались людьми либо письменно, либо в устной форме.

На данный момент всем нам известно, что информация еще и фактор производства, она является ведущим предметом труда и решающим средством производства.

Информация воплощается в сферах общественного производства и воздействует на условия и содержание общественного труда, также на его характер[1, с.54].

Именно доступ к информационным данным, быстрое и тем самым удобное общение с партнерами на других уголках мира, компактное хранение помогает ведению бизнеса. Таким образом, информация и есть ценный ресурс для успешного процветания экономики страны.

Человек же в свою очередь продает информацию, то есть информация предстает как товар и должна обладать свойствами товара и также потребительской стоимостью и ценой.

Но информация является особым товаром, который отличен от материальных товаров. Должна обладать такими свойствами, как распространенность и избирательность.

В рыночных условиях очень важную роль играет информация о товаре, а именно коммерческая, потребительская и товарная. Она поступает в словесной, цифровой, символьной и изобразительной формах.

Так как рынок ставит сложную задачу перед потребителями и производителями – иметь вполне достоверную информацию либо о новых товарах, либо о уже существующих товарах, в следствие возникает вопрос о внимании к информации о товаре.

Прежде всего, каждому участнику рыночных отношений, чтобы была успешная работа на рынке, необходима: во-первых, оперативная информация по товарам, во-вторых, статистика, то есть статистическая информация, и, в-третьих, нужна информация по взаимозаменяемым товарам.

Потребность в информации возрастает в постоянном темпе по мере расширения экономических связей и вовлечения в хозяйственный оборот новых субъектов.

Формы существования информации в экономике довольно таки разнообразны, так как информация материализуется в различных предметах, в то числе и в средствах производства существует в неовещественной форме, в том числе в виде знания человека, информационных товаров и услуг [2, с.19].

В процессе создания информационных товаров выступает интеллект человека, как основное средство производства, которое представляет собой способность человека создавать новшества, а именно новые знания. В итоге интеллектуальной деятельности происходит создание уникального продукта, который соответственно должен приносить доход ее создателю при распространении материальных носителей с созданной новой информацией, или овеществление в товарах, технологиях.

Если посмотреть с одной стороны, то информация легко тиражируема, не уничтожается и даже самовозрастает в своем процессе потребления. Но в тоже время, она является редким ресурсом благодаря уникальности процесса ее производства и использования, где главный субъект – человек.

В настоящее время одна из актуальных проблем это проблема сильного информационного давления на человечество, которое усиливает ускоренный процесс накопления информации, и также деструктивно воздействуют, далее ведут к негативному последствию. Накопленный объем информации не успевает сам себя переработать, вследствие чего происходит больше ненужная информация и повторяющаяся. Существует потребность в знаниях, которые преодолеют эти проблемы.

Использованные источники:

- 1.Демин И.А. Информационная теория экономики: макро модель,3-е изд.М.:КомКнига.-2010.-350с.
- 2.Саффиулина З.А. Информация: ценность и оценка/Научно-практическое пособие.,-М.: Либерея-бибинформ, 2006.-224с.

*Агафонова Ю. В.
студент*

*Варганова К.Р.
студент*

*Пермский филиал «Национальный исследовательский
Университет Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА СТЕПЕНЬ БАКАЛАВРА И МАГИСТРА

Внедрение двухступенчатой системы образования сопровождается как положительными, так и отрицательными положениями. Начнем с положительных. Ввиду Болонского процесса образовательные системы разных стран начинают все более взаимодействовать. Устанавливаются соответствия между национальной системой образования и нормами

Болонской декларации [4]. По этой причине дипломы становятся более признаваемыми, а степени сопоставимыми. Следовательно, возросла и интенсивность миграции среди обладателей разных дипломов, то есть данный переход преподносит возможности трудоустройства российских граждан в странах Европейского Союза.

С переходом на двухступенчатую систему происходит разделение знаний на общие, базовые и специализированные, а значит, данные уровни содержательно различны, что влечет за собой дифференциацию методик преподавания в ВУЗах. По этой причине двухуровневая система образования в какой-то мере решает проблему диверсификации методологии.

К тому же двухуровневая система образования в большинстве своем отвечает потребностям рыночной экономики, характеризующаяся особыми требованиями к качеству рабочей силы. Данная система раскрывает возможности согласованного сближения процессов обучения и работы путем увеличения мобильности, а также оптимальным соотношением времени. Естественным явлением станет трудовая деятельность выпускников со степенью бакалавра и последующее возвращение их в ВУЗы с целью получения магистерской степени.

Помимо того, как уже было сказано, многие преподаватели поддерживают идею о необходимости индивидуализации обучения, а также уделения особого внимания углубленной подготовке одаренных студентов. В условиях двухуровневой системы высшего образования ВУЗы имеют возможность поэтапного отбора обучающихся, потому как способности, а также мотивация студентов различны. Студенты, окончившие бакалавриат, желающие и чувствующие в себе способности к овладению более сложного материала могут продолжить обучение по магистерской программе.

Следующим аргументом в пользу двухступенчатой системы является градация ВУЗов по их потенциалу. Безусловно, не во всех ВУЗах нашей страны студент могут получить не только степень бакалавра, но и степень магистра. Для получения возможности обучать студентов по магистерским программам каждому ВУЗу необходимо пройти аттестацию и получить специальное разрешение.

Вместе с тем данная система обучения позволяет студентам совмещать знания из различных областей науки в зависимости от запросов времени и тем самым быть готовым к профессиональной деятельности, находящейся на стыке нескольких востребованных специальностей таких, как юрист-экономист, химик-биолог и др. В условиях одноступенчатой системы человек вынужден заново поступать в ВУЗ и получать второе образование. В итоге образуется комбинация бесплатного, но не всегда качественного и обязательно платного образования. Следовательно, двухступенчатая система упорядочивает структуру обучения кадров.

Кроме всего прочего сторонники данной системы утверждают, что она является более эффективной с экономической точки зрения. Это объясняется

изменением характера финансирования ВУЗов ввиду увеличения разнообразия его источников. Предполагается, что работодатели будут участвовать в кредитовании определенных магистерских программ, поскольку данная система будет для них более привлекательна. На сегодняшний день насчитывается большое число узких специалистов, чьи массовые профессии считаются невостребованными. Данный факт говорит об отсутствии продуктивности средств, затраченных на их подготовку, так как человек, обучившийся какому-либо делу, не использует полученные знания по назначению, а в ином деле он является менее эффективным.

Поговорим отдельно о пользе перехода на двухуровневую систему или иначе «4+2» для самих студентов. Во-первых, система образования становится более гибкой, следовательно, процедура смены профиля происходит теперь легче. Однако здесь возникает противоречие между двумя тенденциями в формировании магистратуры. Проблема в том, что с одной стороны в магистратуре больше внимания уделяется узкоспециальным знаниям той сферы, в которой студенты намереваются специализироваться. Но с другой стороны гибкость данной системы заключается в том, чтобы выпускник бакалавриата одной специальности не имел никаких проблем с поступлением в магистратуру по другому направлению. Но магистратура, являясь узкоспециализированным учреждением, не предполагает изучение базовых дисциплин, которые, как правило, осваиваются при получении степени бакалавра и тем самым закладывают фундамент для будущей профессии. Очевидно, что гибкость процесса обучения в данном случае не наблюдается. На самом деле смена направления обучения, несмотря на введенные преобразования (если речь идет об абсолютно разных сферах) является весьма затруднительной. Однако в случае перехода на аналогичные специальности решение данной проблемы упрощается.

Во-вторых, период обучения поделен на две отдельные части, между которыми при необходимости возможен перерыв, причем при поступлении в магистратуру студент при желании может сменить образовательное учреждение, в том числе получить образование за рубежом. Более того лица, не обучавшиеся в ВУЗах, но уже нашедшие работу и создавшие семью, получают возможность получить высшее образование за четыре года. Причем диплом бакалавра считается дипломом о высшем образовании в соответствии с законом «Об образовании», а значит, данный диплом приемлем для занятия должностей, для которых необходимо полное высшее образование. Несмотря на это, после принятия закона и перехода ВУЗов на систему «4+2» многие студенты отказались обучаться по программам бакалавриата, считая, что данное высшее образование не является полным.

Около 80% ВУЗов нашей страны оказались против введения системы образования западных стран [5]. Основным доводом того служило не только

появление многоуровневой структуры высшего образования, но и урезание сроков обучения программ, ведущих к степени бакалавра [2].

Кроме того, после изменения в законе всем студентам для поступления в магистратуру необходимо сдавать вступительные экзамены. Дело в том, что до вступления в силу данного закона многими ВУЗами создавались локальные акты, позволявшие студентам бакалавриата, обучающимся на бюджетной основе, автоматически переводиться в магистратуру ввиду их высокой успеваемости. По этой причине оставалось меньше бюджетных мест для остальных студентов.

Однако переход к двухступенчатой системе высшего образования влечет за собой ряд проблем. Во-первых, не остается незамеченным сокращение срока обучения для большинства студентов. Безусловно, данное сокращение повлечет за собой ухудшение качества выпускников со степенью бакалавра. Общеизвестно, что на сегодняшнее время программа обучения может быть поделена на несколько информационно насыщенных блока: общетеоретические, общепрофессиональные и узкоспециальные знания. Изучение каждого из этих блоков предполагает всестороннее освоение предыдущего, поскольку решение практических задач происходит посредством обращения к теоретической базе, имеющейся у студента. Таким образом, в данном случае сокращается именно блок узкоспециальных знаний, рассмотрение которого рассчитано при дальнейшем получении образования по программе «магистр» либо усовершенствования непосредственно на рабочем месте. Данный способ имеет место в большей степени там, где уже существует развитая база, которая будет в состоянии «принять» бакалавра. Но, как известно, Россия технически отстает от большинства развитых стран. Поэтому в данном случае подготовка хорошо квалифицированных кадров является одним из эффективных способов преодоления отсталости.

Также переход на двухступенчатую систему образования предполагает пересмотр учебных программ и учебных планов, что в свою очередь приводит к изменению информационного содержания курса обучения. В случае отсутствия некоторого стандарта среди выпускников одной специальности, обученных различными ВУЗами возникнет существенное различие. По этой причине возникает необходимость в определении данного стандарта, которому следовало бы учитывать мнение соответствующего профессионального сообщества. В случае отсутствия данных развитых сообществ более эффективным способом является разработка учебных программ самими ВУЗами, которые впоследствии унифицируются для родственных специальностей.

Кроме того, стоит отметить, что переход на двухступенчатую систему образования не учитывает психологическую специфику человека. Дело в том, что идея данного перехода заключается в начале работы по специальности после получения степени бакалавра с целью приобретения

некоторого профессионального опыта, а далее поступление в ВУЗ на вторую ступень - степень магистра. Однако часто все происходит иначе, поскольку в данный момент времени абитуриентами ВУЗов в большей степени являются выпускники средней школы, которые воспринимают начало обучения в высшей школе как продолжение уже имеющегося опыта. Как правило, данные студенты не имеют иного жизненного опыта, а поэтому не испытывают психологических трудностей. Абсолютно иные принципы жизни закладываются в людях, идущих работать сразу после окончания школы. У данных людей появляются иные материальные потребности, а, следовательно, способы зарабатывания денег. Для большинства из них продолжение обучения воспринимается ими как некий возврат в детство, что вызывает психологический дискомфорт. Таким образом, взрослому человеку в сравнении с выпускником школы необходим какой-либо стимул для последующего получения образования. К примеру, в западных странах, где двухступенчатая система образования успешно практикуется, имеется установленный перечень высокооплачиваемых должностей, занять которые может лишь квалифицированный магистр, то есть получение более высокой степени является важным шагом к успешной карьере, повышению материального положения, а также социального статуса. К сожалению, в России данная практика не очень распространена, несмотря на то, что закон «О высшем и послевузовском образовании» оговаривает некоторые должности, которые могут быть заняты лишь обладателем степени специалиста или магистра. Хотя в перечне специальностей и должностей, создаваемом министерством труда, подобные ограничения не наблюдаются. Вместе с тем большая часть работодателей не знакома с такими понятиями, как бакалавр и магистр, что вырождается в непризнание их дипломов. Также зачастую работодатель не считает квалификацию выпускника бакалавриата высшим образованием [1].

Вдобавок ко всему при введении разделения процесса обучения возникает еще одна немаловажная проблема. Число ВУЗов, прошедших аттестацию в качестве магистерских, в разы меньше общего числа имеющихся в стране ВУЗов, ведущих обучение по тем же направлениям, поскольку законом «О высшем и послевузовском образовании» подразумевается аттестация только особых магистерских ВУЗов. Как правило, данные учреждения располагаются в крупных городах с более высоким уровнем жизни. Выявленная закономерность абсолютно точно неблагоприятным образом скажется на студентах из сельской местности и на студентах из малообеспеченных семей по причине значительных материальных затрат. Это означает меньшую доступность магистерского образования, что влечет за собой снижение доступности аспирантуры и др. Согласно различным оценкам, бесплатно получить образование по программе магистра сможет в 2-10 раз меньше студентов, чем по программе

бакалавриата. Очевидно, что для остальных желающих обучение в магистратуре окажется платным.

Помимо всего во многих государственных учебных заведениях обучение по магистерским программам будет практиковаться впервые. Ввиду отсутствия опыта, а также неотработанных программ и методик преподавания высшее образование в данных ВУЗах может оказаться не совсем эффективным. Несомненно, на результативность магистратуры оказывает немалое влияние и ее финансирование. На сегодняшний день магистратура и бакалавриат финансируются в одинаковых долях. Это означает отсутствие дополнительных средств для развития магистратуры [3]. Именно поэтому большая часть ВУЗов оставила количество магистерских мест на прежнем уровне, а теперь пытается это как-то исправить. Однако данный переход подразумевает то, что в магистратуре должны преподавать специалисты более высокого уровня. Для решения этой проблемы в новом законе предусмотрено дифференцированное финансирование ВУЗов в зависимости от их программ [6].

Использованные источники:

1. Иванова В.И. О некоторых нормативных противоречиях в связи с реализацией болонских идей в России // Банк аналитических материалов справочной правовой системы Консультант Плюс.
2. Комментарий к Федеральному закону «О высшем и послевузовском профессиональном образовании / под ред. А.Н. Козырина // Банк аналитических материалов справочной правовой системы Консультант Плюс.
3. Старцев Б. Закон есть закон // Новостная служба портала ГУ–ВШЭ. 2007. 19 декабря.
4. Shumilova Y. Implementation of the Bologna Process in Russia: Tomsk Polytechnic University as a Case Model. Tampere, 2007.
5. Большинство российских вузов выступает против реформы высшего образования // NEWSru.com. 2007. 12 марта.
6. Вуколов Н. Закрытая корпорация. Образование должно быть ориентировано на рынок. http://hse.ru/temp/2007/11_20_rudnik.shtml

Акмаганбетова А.С.

*старший преподаватель кафедры «Экономика и финансы»
Карагандинский государственный индустриальный университет
Республика Казахстан*

ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ

В современных условиях развития рыночной экономики одной из основных проблем практики хозяйствования предприятий является процесс управления производительностью труда. На предприятиях уделяется чрезвычайно мало внимания показателю производительности труда. Объясняется это либо элементарным непониманием важности,

приоритетности проблемы, либо нежеланием понять эту важность, либо нежеланием тратить время и средства на ее решение, в последние годы показатель производительности труда исчез из официальной статистики, прекратилась работа по планированию повышения производительности на всех уровнях управления, начиная с организаций, перестал пропагандироваться передовой опыт в этой области, то есть снижено внимание к этой стороне деятельности.

Однако опыт индустриально развитых стран мира, ведущих корпораций в них говорит о том, что там не жалеют ни времени, ни денег на изыскание и реализацию резервов роста производительности труда, а впоследствии это оборачивается снижением производственных и непроизводственных издержек, ростом прибыли, успехами в конкурентной борьбе на мировом рынке. Еще в прошлом веке производительность труда привлекала к себе большое внимание зарубежных ученых экономистов и специалистов-организаторов, например, таких как Г.Эмерсон. Он впервые поставил вопрос об эффективности производства в широком масштабе. В своей книге «Двенадцать принципов производительности» он сформулировал принципы правильной организации как труда отдельного исполнителя, так и производственного процесса предприятия [1]. Вопросам повышения производительности труда в условиях планово-централизованной экономики придавалось гораздо большее значение, хотя по ряду объективных и субъективных причин эти проблемы не могли решаться достаточно эффективно. Сейчас, к большому сожалению, вопрос эффективности, и в частности, эффективности труда, практически никого не интересуют, ибо ошибочно считается, что для стабилизации экономики эта проблема не очень важна. Однако без остановки падения и последующего роста производительности труда невозможно добиться стабилизации общественного производства, не говоря уже о его росте. Прежде всего необходимо отметить существенные различия в трактовке понятия производительности труда (ПТ), приняты у нас и в экономически развитых странах. В большинстве западных стран категорию ПТ понимают как отношение объема производства или услуг ко всем затратам по ее созданию.

При этом в состав затрат включаются не только живой труд, но и все элементы, участвующие в процессе производства и обращения. Такой подход к понятию «производительность труда» позволяет комплексно оценить и наиболее рационально использовать все виды ресурсов. Это дает возможность не только достичь более высокой ПТ, но и избежать непродуктивных затрат на реализацию решений, ориентированных лишь на экономию живого труда и приводящих к потерям других ресурсов. Производительность труда при таком подходе считают лишь частным показателем общего понятия производительности. В условиях перехода к рыночным отношениям у всех предприятий

независимо от формы собственности, сферы деятельности существуют задачи – устойчивые доходы, рост производства, расширение рынков сбыта и сфер влияния. Направляет политику предприятий и задают ей именно решение этой задачи – роста доходности. Главной задачей в заданной плоскости является привязка производительности труда и прибыли. В связи с этим в рыночных условиях хозяйствования все более широкое распространение получает концепция предельной производительности труда, согласно которой дополнительное увеличение численности работников приводит к уменьшению роста предельного продукта. При этом под предельном продуктом понимается количество дополнительной продукции, которое получит предприятие, нанимая одного дополнительного работника. В отечественной практике имеется множество нерешенных проблем в области методики расчета, способов оценки, измерителей ПТ, особенно с возрастанием удельного веса затрат высокоинтеллектуального, умственного труда при производстве продукции, работ, услуг. И несмотря на то, что основная концепция ПТ универсальна в международной практике, методы, подходы, практика, программы и комплексы мероприятий по управлению ПТ в различных странах различны.

Для повышения ПТ немаловажным будет изучение международного опыта в этой области. Но однозначно то, что только высокая ПТ во сферах деятельности может обеспечить стабильность в экономике, высокую конкурентоспособность продукции на внутренних и внешних рынках. И не случайно, что проблема повышения ПТ находится сейчас в числе наиболее важных экономических проблем во всех развитых странах мира. Движение за производительность в странах с развитой экономикой является составной частью развития общества и его экономики. Им охвачены большинство европейских стран, США, Япония. В Японии движение за повышение ПТ являлось одним из основных условий создания независимой национальной экономики. Японский центр производительности провозгласил 6 целей своей программы. Основные из них: стабильная занятость, активная подготовка трудовых ресурсов, союз администрации и профсоюзов, сохранение и оптимальное использование природных ресурсов, развитие науки и техники, международная интеграция. ЯЦП является инициатором создания Азиатской организации производительности. Целью создания программ по росту ПТ является не только сам рост ПТ, а управление ПТ с целью воздействия на прибыль. Для эффективности этой работы рекомендуется на начальном этапе проводить разъяснительную работу с кадрами, их обучение. В результате требование роста ПТ должно стать образом мышления каждого работника-участника труда, причем процесс роста должен быть непрерывным и обязательно заинтересовывать каждого работника. Анализ американских программ повышения ПТ показал их большое разнообразие. Однако основными особенностями большинства программ является их базирование в первую очередь на технических аспектах

производственного процесса (автоматизация), во-вторых – на социальных рычагах, социальном партнерстве; в-третьих на материальном стимулировании результатов труда. Исследуя состояние данного показателя возникает вопрос, почему сегодня создаваемые на отечественных предприятиях службы персонала не оценивают эффективность производственной деятельности сотрудников с помощью показателя производительности труда? Почему для этих целей используются другие, более отдаленные от конечного бизнес - продукта, косвенные показатели? Опираясь на практический опыт работы по данной проблеме в прежние годы, предлагается методический подход и некоторые концепции решения данной проблемы, особенно проблемы управления производительностью труда.

Для рыночной экономики характерно, что все большее число работников аппарата, отделов кадров и менеджеров разного уровня сталкиваются с необходимостью разработки и внедрения программ в области управления производительности труда. Применительно к проектированию и разработке программ управления производительностью труда, процессе стратегического планирования целесообразно проводить в виде последовательных этапов . По мнению американского экономиста профессора Д.С.Синка, решающее значение имеет последовательность операций в области управления производительностью. Управление производительностью включает следующие элементы:

1. Обеспечение основы для управления, т. е. концентрация внимания на результативности и производительность и выработка общего языка по этим проблемам.

2. Разработка стратегических планов обоснования программ производительности.

3. Разработка подходов к стратегиям и методам измерения и оценки производительности.

4. Разработка подходов к стратегиям и методам контроля и повышения производительности.

5. Обеспечения организации планирования и эффективного внедрения всех элементов.

Чтобы управление результативностью было успешным, необходимо эффективно выполнить все работы примерно в указанной последовательности [2].

Д.С.Синк, в процесс управления включает такие функции, как измерение и оценка производительности, планирование, контроль и повышение производительности на основе информации, полученной при измерении и оценке воздействия этих мер на условия и факторы производства [1]. Ключевым звеном в общей системе управления трудом в организации является рост производительности труда. Остальные составляющие этого управления тоже, безусловно, являются необходимыми

и важными звеньями в нем, но его конечная цель - получение максимума отдачи от живого и прошлого труда - однозначно ставит управление его производительностью на первое место. По мнению многих авторов, управление производительностью и эффективностью труда как важнейшей составляющей управления предприятием включает в себя планирование, организацию, мотивацию и контроль этих характеристик с точки зрения вклада в достижение целей предприятия. Планирование предполагает определение цели в области производительности и эффективности труда и способов ее достижения. Организация заключается в обеспечении согласованности и координации действий всех структур и подразделений предприятия. Мотивация - разнообразные денежные и неденежные способы воздействия на персонал исходя из необходимости удовлетворения его потребностей через успешную работу и высокую производительность. Контроль предполагает отслеживание процесса динамики производительности и эффективности труда для достижения поставленных целей. Все эти базовые функции реализуются в программах управления производительностью и эффективностью труда. Программы формируются исходя из принципа тесной взаимосвязи этих функций. Они предполагают формирование технологии управленческих решений, позволяющих обеспечить стабильную производительность, устойчивый рост исходя из целей предприятия.

Создание программы включает в себя четыре этапа. Цель первого - определение ожидаемого рейтинга производительности среди факторов, влияющих на прибыль предприятия. Цель второго этапа - разработка пофакторной программы управления производительностью и эффективностью труда. Цель третьего - ресурсное обеспечение программы и расчет выгод от ее внедрения. Цель четвертого этапа - формирование системы контроля и мотивации. Программы управления производительностью и эффективностью труда предполагают обязательное участие всех заинтересованных в их осуществлении групп персонала. В зависимости от традиций предприятия и его структуры контроль может осуществляться непосредственно на рабочих местах самими участниками трудовых процессов, мастерами участков, службами управления персоналом и другими подразделениями. При этом могут использоваться методы табельного учета, статистические и расчетные методы, нормы, нормативы и стандарты, данные аттестации персонала. Процесс управления производительностью труда очень широк и многогранен и требует чёткого понимания, осмысления и анализа. Изучив ряд концепций учёных-экономистов, работавших в области управления производительностью труда, становится очевидным, что процесс управления нуждается в постоянном стратегическом и оперативном планировании, измерении и контроле. Необходимо разрабатывать

программы управления производительностью труда, разрабатывать концепции с учетом факторов влияющих на неё, внедрять инновации в структуру и в процесс управления. Ускорение и усиление работы по росту ПТ в коллективах позволит быстрее решить проблему повышения эффективности нашей экономики в целом.

Использованные источники:

1. Экономика труда и социально-трудовые отношения/Под ред. Г.Г. Меликьяна, Р.П. Колосовой. - М.: Издательство МГУ, 2002 - 623 с.
2. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1989. - 528 с.
3. Экономика труда. 2-е изд. / под ред. Горелова Н.А. СПб.: Питер, 2007. - 704 с.

*Акчулпанова Р.Р.
магистрант
РГТЭУ (Уфимский филиал)
Россия, г. Уфа*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ТС "МАГНИТ")

В работе приведена характеристика текущего положения и направлений развития одной из крупнейших торговых сетей как в целом по России, так и по Республике Башкортостан – «Магнит». Выявлены ключевые проблемы, препятствующие эффективному развитию сети. Построен SWOT-анализ деятельности торговой сети.

Ключевые слова: торговая сеть «Магнит», SWOT-анализ, стратегия развития

The paper contains description of the status and trends of development of one of the largest retail chains in Russia as a whole, and the Republic of Bashkortostan – «Magnet». Identified key problems hindering the efficient development of the network. Built SWOT-analysis of the distribution network.

Keywords: retail chain of «Magnet», SWOT-analysis, strategy development

Торговые сети – один из самых быстро растущих сегментов розничной торговли, как в России, так и регионах. Торговая сеть обеспечивает возможность быстро и удобно приобретать нужные товары и услуги в условиях свободного выбора и широкого ассортимента, недалеко от места работы и жилья в нужном количестве.

В г. Уфе наибольшее распространение получили такие торговые сети, как Байрам (около 100 точек), Магнит, Матрица, Монетка, Полушка.

Число торговых точек сетей представлено на рисунке 1.

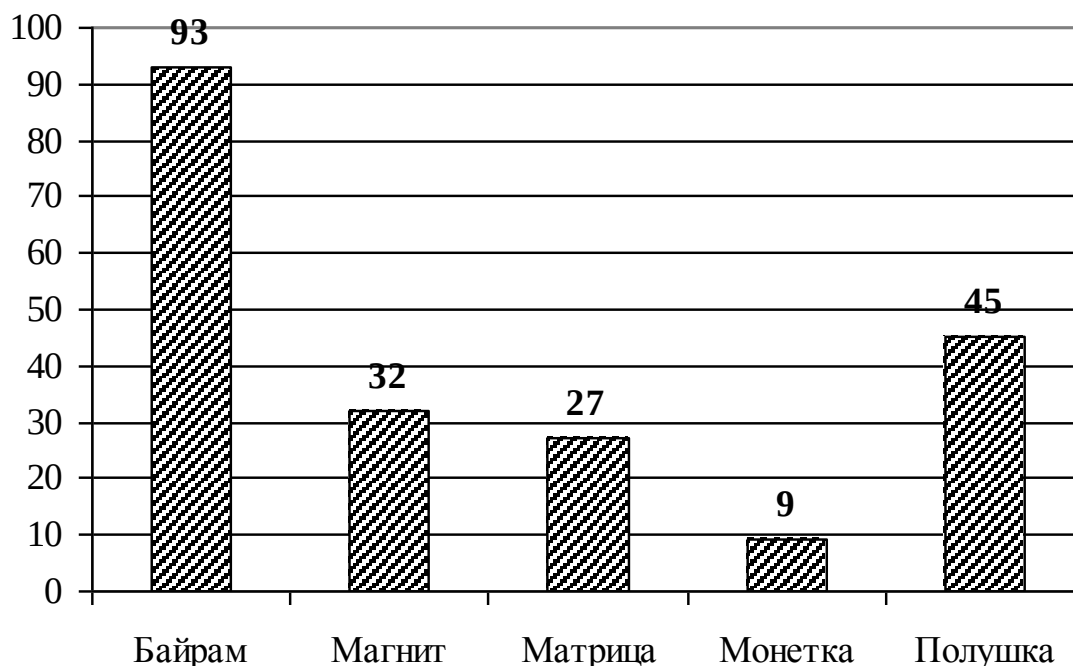


Рисунок 1 – Количество торговых точек торговых сетей г. Уфы
(по состоянию на 2011 год)

Интерес к исследованию организационно-экономического положения и стратегии развития именно торговой сети (ОАО) «Магнит» обусловлен следующими обстоятельствами:

- 1) помимо продовольственных товаров сеть активно наращивает темпы продажи косметики и бытовой химии, что представляет несомненный интерес;
- 2) по динамике открытия торговых точек торговая сеть превосходит все остальные;
- 3) торговая сеть «Магнит» раскрывает отчетность о своей деятельности для всех заинтересованных лиц.

Остановимся вкратце на основных исторических этапах развития торговой сети «Магнит» в целом по территории Российской Федерации.

Первый этап – 1990-е гг. В 1994 г. была основана компания по оптовой продаже бытовой химии, а в 1998г. было принято решение о выходе на рынок розничной торговли продуктами питания. Первый продуктовый магазин был открыт в Краснодаре, а в 2001г. магазины были объединены в розничную сеть «Магнит».

Миссия Компании определена следующим образом: «Мы работаем для повышения благосостояния наших покупателей, сокращая их расходы на покупку качественных товаров повседневного спроса, бережно относясь к ресурсам компании, улучшая технологию и достойно вознаграждая сотрудников».

Цель Компании: стать финансово-мощной устойчивой общероссийской торговой компанией, используя для этого новейшие технологии в области продаж, логистики, информационных технологий и эффективное управление персоналом.

Задачами Компании являются (рис. 2).

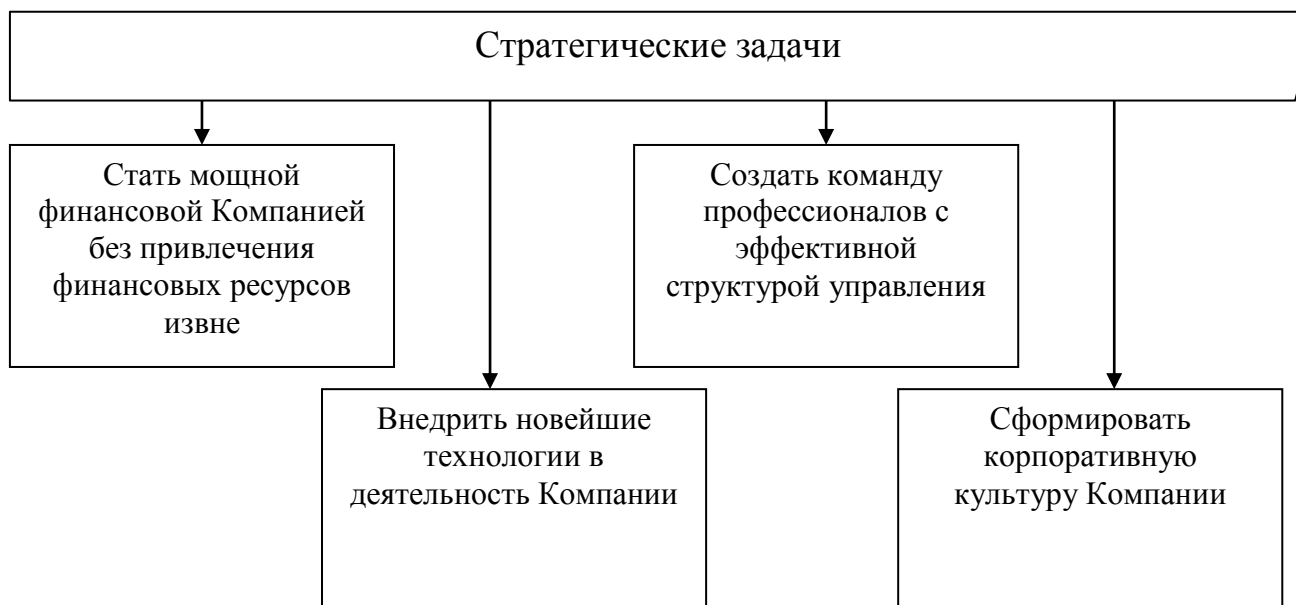


Рисунок 2 – Задачи достижения стратегической цели торговой сети «Магнит»

Компания стремится к тому, чтобы постоянно развивать и совершенствовать новые идеи, новые возможности и соответствовать потребностям и желаниям каждого покупателя.

Второй этап - 2001-2009гг. ознаменован интенсивным развитием с целью занять твердую позицию на рынке: на конец 2005г. сеть насчитывала уже 1500 магазинов. В 2006г. «Магнит» стал лидером российского продуктового ритейла по количеству покупателей. В период 2006-2009гг. началось строительство гипермаркетов и уже к концу 2009г. их было 24. Общее количество на этот год составило 3 228 ед., причем 636 магазинов у дома были открыты именно в 2009г.

Третий этап – начало 2010 гг., ознаменован запуском проекта по освоению нового направления деятельности – выращиванию овощей. В 2011 г. был собран и реализован первый урожай огурцов и помидоров, выращенных в собственном тепличном комплексе компании.

На рисунке 3 отразим показатель абсолютного прироста количества магазинов сети «Магнит» в России.

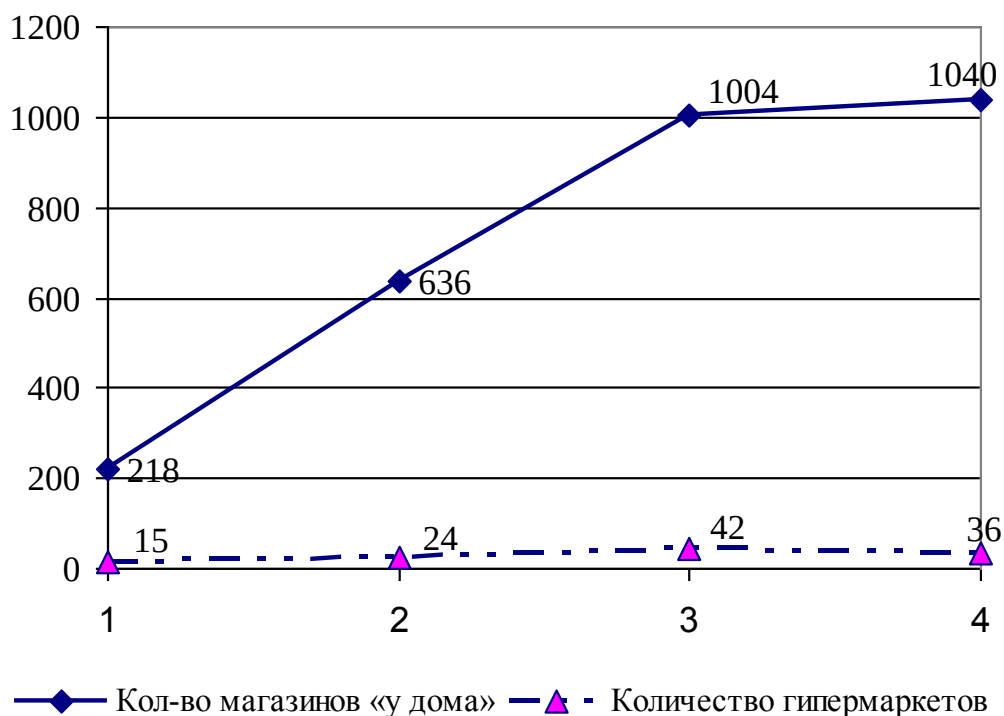


Рисунок 3 – Абсолютный прирост числа магазинов сети розничной торговли «Магнит» в 2008-2011 гг., ед.

На сегодняшний день, «Магнит» - лидер на рынке России по количеству торговых объектов и территории присутствия: 64 филиала, 1 представительство, 6209 магазинов формата «у дома», 132 гипермаркета, 21 магазин «Магнит Семейный», 713 магазинов косметики в 1647 городах и населенных пунктах. «Магнит» является крупнейшим работодателем в России – в компании работает свыше 185 тыс. чел. Розничная сеть «Магнит» неоднократно удостоивалась звания «Привлекательный работодатель года».

На рисунке 4 представим организационную структуру ОАО «Магнит».

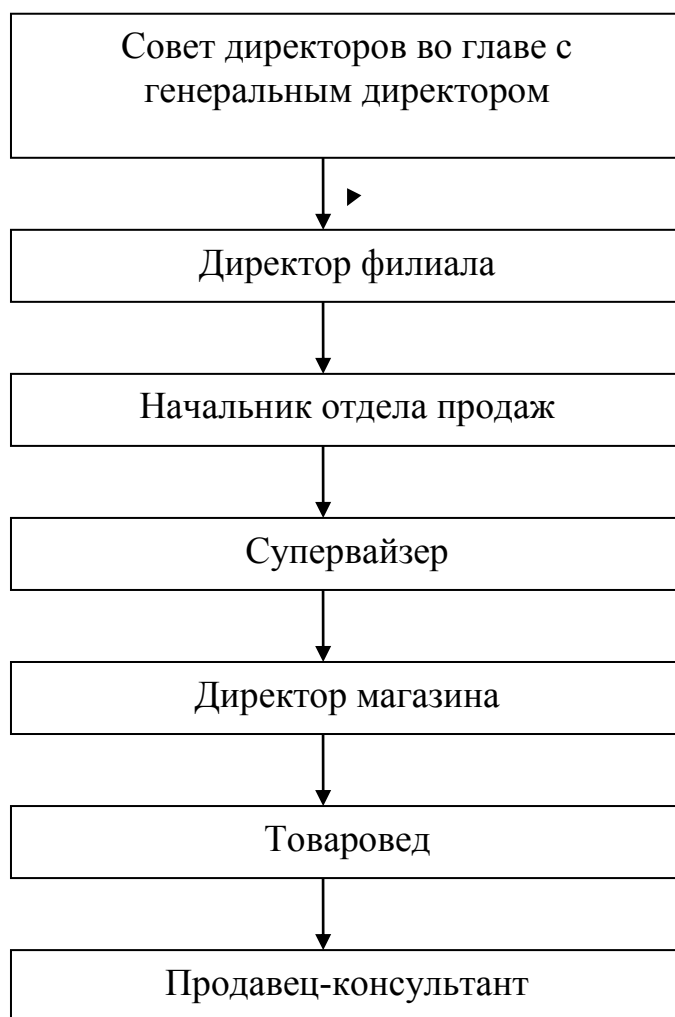


Рисунок 4 – Организационная структура ОАО «Магнит»

Так как предприятие является Открытым Акционерным Обществом, высшим органом управления является общее собрание акционеров, то есть совет директоров, который выбирает генерального директора предприятия. К его компетенции относится:

- 1) изменение устава предприятия;
- 2) избрание членов совета директоров и ревизионной комиссии и досрочное прекращение их полномочий;
- 3) образование исполнительных органов и досрочное погашение их полномочий;
- 4) утверждение годовых отчётов, бухгалтерских балансов, счетов прибыли и убытков;
- 5) решение о реорганизации и ликвидации предприятия.

В таблице 1 представим показатели деятельности сети магазинов «Магнит» в 2009-2012 гг.

Таблица 1 – Показатели деятельности сети магазинов «Магнит» в 2009-2012гг.¹

¹ Данные приведены для всех магазинов сети «Магнит» во всех регионах Российской Федерации

Показатели	2009	2010	2011	2012
1. Выручка от продажи товаров и услуг в фактических ценах (без НДС и акциза), млн. руб.	215,15	227,27	274,80	298,30
2. Себестоимость реализованной продукции, млн. руб.	32,99	45,92	62,34	68,15
3. Управленческие расходы, млн.руб.	55,92	96,77	109,63	107,23
4. Прибыль (убыток) от продаж, млн. руб.	126,25	84,58	102,84	122,92
5. Доходы от участия в других организациях, млн.руб.	1068,34	0	2372,00	2356,18
6. Прибыль (убыток) до налогообложения, млн.руб.	1514,77	752,92	2156,07	2479,10
7. Чистая прибыль (убыток), млн.руб.	1415,55	598,23	2165,02	1735,37
8. Рентабельность продукции (отношение чистой прибыли к полной себестоимости)	42,9	13,03	34,73	24,46
9. Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	97,5	132,1	186,7	187,0
10. Среднесписочная численность торговых работников, тыс. чел.	88,3	127,5	181,0	182,3
11. Годовой фонд оплаты труда, млрд. руб.	12,12	21,27	31,49	36,64
12. Среднемесячная заработная плата, тыс. руб. (торговых работников)	16,2	18,2	19,6	20,1
13. Общее количество магазинов, ед.	3228	4055	5309	5410
14. Площадь торгового предприятия (все магазины сети), тыс. м ²	1059,9	1422,4	1970,2	2035,2
15. Количество покупателей, млн. чел.	1013,44	1301,9	1644,4	1750,0
16. Стоимость основных средств, млн.руб.	421,76	787,10	845,05	910,04

Компания «Магнит» обладает мощной логистической системой, включающей 18 распределительных центров, автоматизированную систему управления запасами и автопарк, состоящий из 4448 автомобилей, которые обеспечивают своевременную доставку товаров во все магазины сети.

По характеру сотрудничества контрагентов сети «Магнит» можно разделить на три группы: а) постоянное сотрудничество - поставка электроэнергии и оборудования; б) сезонное сотрудничество - обеспечение персоналом на время разовых работ или постоянного трудоустройства и предоставление аренды; в) периодическое сотрудничество - поставки мебельной продукции и информационный консалтинг по мере необходимости.

Именно система логистики является главным достоинством и конкурентным преимуществом «Магнит». При ассортименте сети более, чем 50 тысяч наименований, показатель складских остатков – один из лучших в России. «Магнит» стал первым ритейлером в России, построившим распределительный центр (РЦ) — центральную базу для снабжения всех магазинов сети восемью тысячами наиболее ходовых товаров. Уже в течение семи лет производители свозят в РЦ свои продукты, которые сортируются,

переупаковываются и доставляются по магазинам на машинах собственного автопарка. Существование РЦ позволяет существенно снижать расходы на доставку товаров.

Экстенсивный рост и, по началу, недостаточно обдуманное расширение ассортимента создали для компании серьезную проблему, известную среди специалистов как out-of-stock (что переводится как «нет в наличии»). Полки магазинов стали пустеть: товары заканчивались прежде, чем их успевали дозаказывать. В первую очередь это коснулось продуктов первой необходимости: молочной и мясной продукции, кондитерских изделий, спиртных и безалкогольных напитков, бытовой химии.

По данным Grocery Manufacturers Association (Американская ассоциация бакалейщиков), только в 25% случаев отсутствие товаров на полках порождается низкой дисциплиной и некачественным планированием. В 75% главной причиной пустующих полок является несовершенная система заказов и выкладки товаров. Менеджмент вовремя осознал серьезность возникшей проблемы и начал борьбу с пустующими полками.

Первым этапом стало ведение активного диалога с контрагентами. По словам руководителя управления централизованных товарных запасов ТД «Магнит» Н.А. Шадроновой, ответственность за пустые полки ритейлер и поставщик делят поровну. Поэтому возвращать товары на свои полки «Магнит» решил в тесном контакте с поставщиками. Поскольку на сегодняшний день имеется достаточный выбор поставщиков продукции и им легко найти замену, взаимодействие с ними не представляет большой трудности для руководства сети. Большую трудность вызывают отношения с торговыми посредниками. Их изъятием из цепочек поставок сегодня заняты практически все российские розничные сети². На втором этапе, руководство «Магнит» добилось того, что большая часть продукции на РЦ стала поступать напрямую от производителя. Такая схема позволила сетям не только получать товар по более выгодной цене, но и повышать качество поставок – их оперативность и предсказуемость. Для оставшихся дистрибуторов, в случае срыва поставок, действует система штрафов (10% от стоимости поставок). Однако даже при работе с «положительным» поставщиком, руководство «Магнит» формирует у себя определенный товарный запас на случай непредвиденных перебоев в снабжении – так называемый «страховой запас». Он же помогает ритейлеру продержаться до следующей партии: иногда закупать ее приходится у альтернативного поставщика.

К числу ключевых конкурентных преимуществ сети «Магнит» необходимо отнести:

1) формирование мультиформатного бизнеса.

Реализация стратегического решения развивать дополнительный формат гипермаркета позволяет сети проводить более глубокую

² По материалам «Агентства 77 регион»

сегментацию существующих рынков и рассматривать в качестве потенциальных покупателей население с различным уровнем доходов, одновременно добиваясь как высоких показателей оборота на магазин и среднего чека, так и быстрых темпов роста бизнеса. Кроме того, ценовая политика Группы «Магнит» позволяет ей конкурировать с открытыми рынками, рассматривая в качестве целевой аудитории в том числе и население с доходами ниже среднего уровня.

2) широкое присутствие в регионах.

Сеть располагает значительным опытом работы в регионах: наблюдавшийся в 2002-2011гг. впечатляющий рост оборотов стал результатом реализации стратегии экспансии в города с населением менее 500 тыс. жителей. В ближайшем будущем именно в регионах ожидается наибольший рост потребительского спроса, что создает благоприятные условия для среднесрочной динамики бизнеса.

3) крупнейшая по количеству магазинов торговая сеть в Российской Федерации.

По количеству магазинов сеть «Магнит» занимает первое место в России, что благоприятно сказывается на сотрудничестве с крупнейшими производителями напитков и продуктов питания, продвигающими свои товары на региональные рынки. В первую очередь это находит отражение в осуществлении закупок на выгодных условиях и соответствующем увеличении рентабельности бизнеса.

4) узнаваемый бренд.

По исследованиям независимых экспертов, в частности, IGD, российские покупатели уделяют большое внимание наличию бренда при покупке товаров и продуктов питания. Кроме того, лояльность по отношению к тому или иному бренду у российского покупателя выше по сравнению с жителями Европы, что делает его менее чувствительным к повышению цен на продукцию. Таким образом, широкая сеть магазинов, объединенная под брендом «Магнит», позволяет сети упрочить свои позиции в занимаемой рыночной нише.

5) эффективная система логистики.

Развитая система логистики, наличие распределительных центров и собственного автопарка позволяет руководству осуществлять жесткий контроль над накладными расходами. Использование распределительных центров позволяет снижать закупочные цены, а также нагрузку на магазины при приеме товара, что, в конечном итоге, способствует более рациональной организации бизнеса.

В целом, руководство использует высокоэффективную автоматизированную систему управления товарными запасами, что позволяет добиваться высоких показателей их оборачиваемости, а также снижения издержек.

Анализ деятельности торговой сети «Магнит» позволил осуществить SWOT-анализ деятельности (табл. 2).

Таблица 2 – SWOT-анализ деятельности торговой сети «Магнит»

		Сильные стороны	Слабые стороны
		- широкая территория покрытия (600 городов и населенных пунктах); - высокая динамика открытия магазинов (до нескольких десятков в месяц); - новейшие методы и технологии в области товародвижения, продаж, финансов и кадровой политики, что позволяет снижать цену товара для конечного потребителя; - сеть распределительных центров на всей европейской части России; - большой парк крупных большегрузных автомобилей; - наличие товаров под частной маркой (более 600 наименований); - наличие системы контроля расходования запасов; - высококвалифицированный персонал, наличие системы обучения; - корпоративная культура, престиж и имидж; - финансовая устойчивость и платежеспособность организации; - гибкая ценовая политика; - грамотный менеджмент высшего руководства	- высокая текучесть кадров; - низкая активность по разработке и продвижению рекламной кампании; - ставка на быстро оборачиваемые товары; - отсутствие системы отслеживания жизненного цикла продукции; - в большей части магазинов сохраняется функция «заказа на местах»; - отсутствие четко проработанной стратегии развития компании с учетом специфики деятельности магазинов в регионах; - малое количество магазинов сети «Магнит» в отдаленных регионах России (рисунок 2.2).
Возможности	- расширение сети за счет роста плотности покрытия ключевых рынков присутствия; - открытие торговых точек в отдаленных регионах России; - развитие мультимедийной бизнес-модели; - увеличение	Современные методы продвижения товаров, развитая логистическая система, наличие сети распределительных центров, а также финансовая устойчивость и динамичное развитие ОАО «Магнит» позволит расширить сеть магазинов по всей России. Грамотный менеджмент высшего руководства позволит изыскать оптимальные и	Развитие мультимедийной бизнес-модели вызовет необходимость четко определить дальнейшую деятельность ОАО «Магнит» в рамках долгосрочной стратегии развития. Внедрение новых стандартов розничной торговли вызовет необходимость ввести в

	инвестиций в ИТ-систему для эффективного управления запасами и товарными потоками; - развитие собственного импорта; - внедрение новых энергосберегающих технологий; - внедрение новых стандартов розничной торговли	современные стандарты розничной торговли и внедрить их в деятельность.	деятельность ОАО «Магнит» новых методов управления заказами и поставками продукции.
Угрозы	- изменение системы государственного регулирования конкуренции в отрасли; - снижение прироста населения; - изменения структуры доходов населения; - снижение социальной мобильности населения; - повышение уровня социальной напряженности; - возникновение экономического кризиса; - повышение уровня инфляции; - повышение отпускных цен поставщиков; - появление нового мощного конкурента	Гибкая ценовая политика, стратегия фокусирования на низких издержках позволит ОАО «Магнит» сохранить свое финансовое положение в случае изменения структуры доходов населения и снижения прироста населения.	Деятельность ОАО «Магнит» должна быть построена таким образом, чтобы преодолеть потенциально негативные последствия изменения в структуре доходов населения, снижения его социальной мобильности, а также негативных изменений социально-экономического положения региона и страны в целом. Данная деятельность должна быть построена с учетом преодоления текучести кадров и активизации рекламной кампании. Кроме того, необходимо усилить позиции в отдаленных районах России с тем, чтобы преодолеть появление нового мощного конкурента.

Использованные источники:

1. Официальный сайт предприятия розничной торговли ОАО «Магнит» [Электронный ресурс]. URL <http://magnit-info.ru>. (Дата обращения: 19.10.2013)

*Алатырцева Л.В., канд. филол. наук
ст. преподаватель*

*Кировский институт иностранных языков
Россия, г.Киров*

ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭВАЗИИ

В лингвистике термин «эвазия» впервые был использован С. В. Антоновой, которая придает ему значение «уклончивых ответных реплик в диалоге», являющихся, по мнению ученого, распространенным видом реакции на иницилирующие реплики [Антонова 1997: 8].

Уклончивость, или, вслед за С. В. Антоновой, эвазия, включает в себя интенцию снижения открытости для общения, ухода или уклонения от интеракции.

Лингвисты неоднократно обращались к терминам «уклончивый» и «уклончивость» в исследованиях на материале русского (Е. А. Земская, А. Л. Беглярова, В. И. Шляхов), английского (Дж. Лакофф, П. Экман, Д. Таннен, К. Ойстер, Л. И. Гришаева, В. В. Хмелевская, Л. А. Афанасьева, Н. В. Григорьева, В. В. Ощепкова, Л. Б. Головаш), немецкого (У. Энгель, К. Бринкер, С. Загер, К.-Г. Егер, Е. А. Кульнина), малагасийского (Дж. Кеннан) языков.

На материале немецкого языка данный феномен рассматривался применительно к фазе окончания диалога как фазе сниженной открытости для общения (К.-Г. Егер (Jäger 1976)), фатическим средствам, создающим угрозу эвазии (Е. А. Кульнина (2002)), фазам взаимного завершения темы (К. Бринкер, С. Загер (Brinker, Sager 1989)); как отказ ратифицировать речевой акт эмитента (Sprechaktverweigerung) (У. Энгель (Engel, 1982)), как способность высказывания ограничивать количество вариантов реактивных реплик или даже исключать их появление (Nonresponsivität) (Й. Швиталла (Schwitalla 1996)).

Наличие работ, говорящих о схожих с уклончивостью явлениях в фазе размыкания речевого контакта, свидетельствует о том, что данные явления, как при изменении формы интеракции, так и выходе из нее имеют общую природу, характеризующуюся сниженной открытостью для общения и ставящие его под угрозу затухания.

В этой связи понятие уклончивости в интеракции перекликается в лингвистических исследованиях с такими терминами как «концовка» и «развязка», однако данные термины распространяются на композицию законченного художественного произведения. Концовке как завершающей фазе текста посвящены работы И. Ж. Винокуровой (2004), Т. В. Ицкович (2007), Е. Ю. Колтышевой (2008), М. С. Петренко (2004) и др., где данная часть текста рассматривается вместе с завязкой.

Концовку как элемент композиционно-тематического и диспозиционно-тематического членения текста также исследовали Н. И. Бялоус (1985), Т. М. Николаева (1974), К. И. Шпетный (1979), Л. А. Ноздрина (1980), В. И. Юганов (1980) и мн. др. Во всех указанных работах отмечается, что в художественном произведении начало и конец обычно строятся по определенной модели в зависимости от жанровой принадлежности.

Данную особенность подчеркивают также исследователи завершающей фазы в разговорной речи. Например, Й. Швиталла говорит о том, что завершающая фаза акта коммуникации представляет собой определенный механизм, требующий совершения более или менее обязательных речевых действий для того, чтобы завершение было идентифицировано правильно [Schwitalla 1997: 322].

Завершающая фаза интеракции в разговорной речи неоднократно становилась объектом исследования лингвистов, обращавшихся к различной терминологии для изучения данного феномена: Schlusssignale (сигналы завершения) (У. Энгель (Engel 1982), Г. Фрейдгоф (Freidhof 1991), К.-Г. Егер (Jäger 1976), завершающая фаза акта коммуникации (Е. Яковлева (Jakovleva 2004), Г. Унгехейер (Ungeheuer 1977), К. Бринкер/С. Загер (Brinker/Sager 1994, 1996), И. Верлен (Werlen 2001), Э. Шеглофф/Г. Сакс/Дж. Джефферсон (Schegloff/Sacks/ Jefferson 1974) – closing section, Й. Швиталла (Schwitalla 1997: 322–323), К.-Г. Егер (Jäger 1976) – Beendigung, Х. Хенне (Henne 2001: 20); А. Линке/М. Нусбаумер/Портман (Linke/Nussbaumer/Portmann 1996: 282); А. Бетхер (Boettcher 1997: 26)).

Все вышеуказанные ученые отмечают, что для завершающей фазы характерно снижение коммуникативной открытости, и ее вычленение в акте коммуникации не определяется только наличием ритуализированной фазы обмена прагматическими клише прощания.

Результаты научного поиска указанных авторов свидетельствуют о том, что исследование вопросов вербальной реализации выхода из интеракции на материале различных языков, который может включать и уклончивость, остается актуальным научным направлением современной лингвистической прагматики.

Использованные источники:

1. Антонова С.В. Межвузовский сборник научных трудов. – Иркутск. 1997, стр. 157-161.
2. Schwitalla, J. Gesprochenes Deutsch [Text] : eine Einführung / J. Schwitalla. – Berlin : Erich Schmidt, 1997. – 222 s.

*Александрова О.А.
студент 3 курса факультета
информационных технологий и управления
Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор, зав.кафедрой ГМУ
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА Г. УФА

В настоящее время наметился серьезный рост конкуренции между регионами и их крупнейшими городами за федеральные и зарубежные инвестиции. Столицы крупных субъектов, долгое время находившиеся в тени городов федерального значения, вступили в борьбу за привлечение капитала.

Администрацией ГО г. Уфа разработана Инвестиционная стратегия города Уфы на 2013-2018 годы, которая стала основным документом, определяющим мероприятия по созданию благоприятного инвестиционного климата в городе [1]. Концепция этой стратегии разработана в комплексе с республиканскими программами по социально экономическому развитию. В рамках приведенного в стратегии SWOT-анализа можно сделать вывод, что сегодня инвестиционный климат в Уфе в полной мере не отвечает нынешним требованиям для эффективного и устойчивого хозяйствования различных субъектов. Однако при этом имеется огромный потенциал для его дальнейшего развития, сложившийся в результате долгого нахождения Республики в закрытом состоянии и только недавний переход к большей открытости в политическом и экономическом плане.

В качестве основных инвестиционных плюсов можно выделить:

- 1) Устойчивое финансовое положение города, подтвержденное международными кредитными агентствами, такими как «Standard & Poor's» [2].
- 2) Сильная концентрация в городе высокотехнологичных нефтеперерабатывающих, химических и машиностроительных производств с большой добавочной стоимостью.
- 3) Высокая покупательская способность населения и наличие емкого незанятого рынка.
- 4) Выгодное географическое положение и наличие 2-х федеральных трасс в непосредственной близости.

Важной проблемой является низкая активность хозяйствующих субъектов по привлечению инвестиционных ресурсов из вышестоящих бюджетов, в первую очередь из федерального [1]. В настоящее время основным источником финансирования во многих хозяйствующих субъектах являются собственные средства. Однако как показывает российская практика, наличие сильной заинтересованности руководства в исполнении каких либо собственных инвестиционных программ, может

привести к получению федерального финансирования даже заведомо маловыгодных мероприятий и программ. Поэтому отход от инерционного состояния и переход к активной фазе поиска инвестиций позволил заполучить городу право на получение инвестиций в рамках проведения крупных мероприятий российского и международного масштаба. В первую очередь это проведение саммита ШОС и БРИКС в г. Уфа в 2015 году, инвестиционные затраты которого были оценены в 60 млрд руб [3].

Основной угрозой для реализации Инвестиционной стратегии города, являются внешние факторы. При слабо диверсифицированной структуре экономики города, когда большая часть оборота и дохода приходится на производство и переработку нефтепродуктов, малейший финансово-экономический кризис, мгновенно оказывают мощнейшее негативное влияние на инвестиционную сферу и всё социально-экономическое развитие города в целом. Поэтому готовность Администрации города к развитию механизмов муниципально-частного партнерства, как одной из форм прямого участия органов местного самоуправления в инвестиционных проектах, должно стать гарантом того, что муниципалитет готов делить риски в кризисных ситуациях совместно с инвестором.

Использованные источники:

- 1) Инвестиционная стратегия ГО г. Уфа Республики Башкортостан на 2013-2018 годы http://invest.ufacity.info/upload/invest_strategyUfa.pdf
- 2) Независимая Уральская газета http://proural.info/news_lenta/5299/
- 3) Газета «Коммерсантъ.Башкортостан»
<http://www.kommersant.ru/doc/2042506>

*Александрова А.С.
студент
специальность ГМУ
курс 5 группа 2 об.
ФГБОУ ВПО БГАУ
Хатмуллина Л.Р., кандидат мед.наук
начальник отдела здравоохранения
опеки и попечительства
Администрация Дёмского района
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ИНВАЛИДОВ НА ПРИМЕРЕ БРУКК-ФИЛМАЛ ГУП «БАШАВТОТРАНС» РБ

Реабилитация больных инвалидов является в настоящее время одним из приоритетных направлений профессиональной поддержки Российской Федерации.

В России складывается парадоксальная ситуация, когда на фоне профицитного бюджета и стремительного роста объема средств, получаемых страной, в первую очередь в результате высоких цен на энергоносители,

положение инвалидов в стране систематически ухудшается. И если раньше все недостатки в этой сфере объясняли отсутствием средств, то теперь всем стало ясно, что дело не в средствах, а в той политике, которую в отношении инвалидов определяет Правительство России, в том числе и Минздравсоцразвития. Необходимо отметить, что в 90-х годах прошлого века Россия попыталась перейти от медицинской модели инвалидности к более прогрессивной, социальной.

Необходимо учитывать, что профессиональная реабилитация инвалидов является одним из важнейших элементов их комплексной реабилитации, успешное проведение которой:

- позволяет повысить уровень жизни инвалидов, обеспечивать семью, добиться экономической независимости;

- облегчает интеграцию инвалидов в общество;

- способствует не на словах, а на деле обеспечению равных возможностей для всех членов общества.

Профессиональная реабилитация сама по себе требует комплексного подхода, так как, с одной стороны, включает в себя следующие элементы:

- определение профессиональных потенциальных возможностей инвалидов;

- проведение их профессиональной ориентации;

- осуществление профессиональной подготовки или переподготовки инвалидов;

- их профессиональную адаптацию и рациональное трудоустройство.

Одновременно профессиональная реабилитация требует участия целого ряда структур, в том числе бюро МСЭ, структур, занимающихся занятостью инвалидов, структур образования, администрации региона и работодателей, применяющих труд инвалидов а также самих инвалидов. Отсутствие слаженного взаимодействия участников этого процесса является одним из препятствий создания эффективной системы профессиональной реабилитации инвалидов.

Проведенные научные исследования показали, что все попытки упорядочить работу данных структур при помощи различных координационных советов, комитетов или иных подобных образований малоэффективны. Одновременно было установлено, что повысить результативность взаимодействия структур – участников данного процесса возможно путем внедрения в работу данных структур:

- единых критериев оценки состояния инвалидов, включая оценку их профессиональных потенциальных возможностей;

- унифицированных технологий, позволяющих объединить данные структуры единым информационным пространством на основе применения в их работе современных информационных систем.

- создания на этой основе единой системы управления данным процессом.

Получение профессионального образования молодыми инвалидами крайне важно, но оно теряет всякий смысл, если не сопровождается последующим гарантированным трудоустройством. Именно поэтому эти два вопроса необходимо рассматривать в едином комплексе и начинать надо с профессиональной ориентации, причем проводить ее еще до поступления в соответствующее учебное заведение. При этом необходимо оценивать и профессиональные потенциальные возможности инвалида с учетом имеющихся у него функциональных нарушений. Несмотря на попытки формирования ИПР (индивидуальных программ реабилитации) при прохождении инвалидами освидетельствования в бюро МСЭ, данный вопрос остается наиболее слабо проработанным, а так называемые «трудовые рекомендации», выдаваемые инвалидам, не только не способствуют, но зачастую препятствуют их последующему трудоустройству. Незамедлительное решение этого вопроса особенно актуально в отношении детей-инвалидов и молодых инвалидов, у которых впереди еще вся трудовая жизнь.

Эффективное проведение профессиональной реабилитации инвалидов невозможно без создания и широкого внедрения системы их профессиональной ориентации, учитывающей их потенциальные возможности.

Существующую в настоящее время систему профессиональной ориентации практически невозможно применять в работе с инвалидами. Это побудило специалистов Центра социального проектирования РАЕН разработать новую технологию, позволяющую применять авторские экспертные системы, в том числе:

- экспертную систему определения профессиональных потенциальных возможностей инвалида;

- экспертную систему профессиональной ориентации;

- экспертную систему определения потребности и потенциальных возможностей получения общего и профессионального образования.

Решение вопросов занятости и рационального трудоустройства различных категорий населения невозможно без полноценной информации о каждой профессии. Нужны сведения об особенностях производства и технологического процесса, характере, условиях и предмете труда, степени его интеллектуальной сложности и другие характеристики, позволяющие качественно провести профориентацию и обеспечить рациональное трудоустройство человека, а главное, позволить определить доступность или недоступность той или иной профессии или рабочего места для инвалида с учетом имеющихся у него функциональных нарушений.

В апреле 2013 году в БРУКК- филиал ГУП « БАТ» РБ производит обучение инвалидов на категорию « В».

БРУКК приводит как профессиональную так и педагогическую реабилитацию направленные на то, чтобы инвалид овладел необходимыми

умениями и навыками по самообслуживанию, получил образование. Очень важно выработать у инвалида уверенность в собственной полноценности.

Одним из основных направлений поддержки инвалидов является профессиональная реабилитация, которая является важнейшей составной частью государственной политики в области социальной защиты инвалидов. Успешное проведение мер профессиональной реабилитации: позволяет повысить уровень жизни инвалидов, обеспечивать семью, добиться экономической независимости; облегчает интеграцию инвалидов в общество; способствует не на словах, а на деле обеспечению равных возможностей для всех членов общества. Профессиональная реабилитация инвалидов с их последующим трудоустройством экономически выгодна для государства. Так как, средства, вложенные в реабилитацию инвалидов, будут возвращаться государству в виде налоговых поступлений, являющихся следствием трудоустройства инвалидов. В случае ограничения доступа инвалидов к занятиям профессиональной деятельностью, расходы на реабилитацию инвалидов лягут на плечи общества в еще большем размере.

Прежде всего, необходимо начать воспринимать инвалидов как полноправных членов общества, людей, которые обладают наравне с другими всей совокупностью прав и обязанностей, имеющих у граждан России. У любого цивилизованного общества существуют обязанности в отношении своих членов, которые в силу различных причин (старости, инвалидности и т.д.) не в состоянии обходиться без посторонней поддержки. Но при этом общество не должно диктовать при определении совокупности потребностей инвалидов и путей их удовлетворения – оптимальных с точки зрения не самих инвалидов, а других членов общества. Такой подход позволит сформировать социальную политику государства в отношении инвалидов на основе партнерских отношений, то есть и у инвалида, и у общества будут взаимные права и обязанности.

В дальнейшем БРУКК- филиал ГУП «Башавтотранс» РБ планирует запустить программу по обучению инвалидов по всем филиалам БРУКК. Это около 11 городов в Республики Башкортостан.

Пока обучение проводится только для инвалидов -колясочников для них оборудованы машины для прохождения практики на автодроме переоборудован также подъезд к классу для обучение теоретических занятий. Также в БРУККЕ имеется автобус который осуществляет перевозку инвалидов от дома до места обучения и привозит обратно к дому. Надеемся, что в дальнейшем будет приобретена техника и переоборудованная для слабослышащих и слабовидящих людей.

Использованные источники:

1. Федеральный Закон № 181 от 24.11.1995г. «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации».
2. Сергей Ковакин статья журнала «Индекс досье на цензуру» 2008г. № 28

3. Сергей Никифорович Пузин Федеральное бюро медецико-социальной экспертизы статья на сайте <http://federalbook.ru>
4. 4.Ольга Шабаловская «Автошкола в г. Уфе» статья на сайте ufa1.ru

*Алиева Н. М.
ст. преподаватель
Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В РЕГИОНЕ

В данной статье показан расчет коэффициентов экономической доступности продовольствия и определены их значения за 1995г и 2012г.

Ключевые слова: минимальный набор продуктов питания, экономическая доступность, доходы населения.

Для характеристики состояния продовольственной безопасности очень важно исследовать экономическую доступность продовольствия.

Экономическая доступность продовольствия – возможность приобретения продуктов питания в соответствии с физиологическими нормами питания при существующих структуре потребления, системе цен, стоимости продовольственной корзины, уровне доходов, уровне прожиточного минимума, социальных пособий и льгот.

Экономическую доступность можно охарактеризовать коэффициентом экономической доступности, исчисляемым по следующей формуле:

$$K_{\text{эк.доступн.}} = \frac{\text{Стоимость минимального набора продуктов питания}}{\text{Среднемесячный доход в расчете на душу населения}}$$

Расчет коэффициентов экономической доступности по различным группам населения позволит сравнить доступность продовольствия для населения с разным уровнем дохода и социальным положением.

Стоимость минимального набора продуктов питания в 2012г. в Республике Дагестан составила 4924,0 руб. [2], а среднемесячный доход в расчете на душу населения – 18278,1руб. [1]

$$K_{\text{эк.доступн.}} = \frac{4924,0}{18278,1} = 0,27$$

Экономическую доступность можно характеризовать и как отношение стоимости продовольственной корзины к прожиточному минимуму (5279 – [3]), а также к среднемесячной заработной плате (11235,8 – [1]).

$$K_{\text{эк.доступн.прож.мин.}} = \frac{4924,0}{5279} = 0,93$$

5279,0

где $K_{\text{эк.доступн.прож.мин.}}$ - экономическая доступность продуктов относительно прожиточного минимума.

$$K_{\text{эк.доступн.средн.зарпл.}} = \frac{4924,0}{11235,8} = 0,43$$

где $K_{\text{эк.доступн.средн.зарпл.}}$ - экономическая доступность продуктов относительно среднемесячной заработной платы.

Данные расчеты показывают, что на приобретение минимального набора продуктов, входящих в потребительскую корзину прожиточного минимума население республики тратит 27% среднедушевых доходов, 93% прожиточного минимума или 43% среднемесячной заработной платы.

Если учесть, что население должно приобретать еще и непродовольственные товары первой необходимости, осуществлять оплату коммунальных услуг, то следует, что граждане на приобретение продуктов питания вынуждены тратить денег меньше даже, чем это предусмотрено в прожиточном минимуме.

Удельный вес расходов на продукты питания в общем объеме потребительских расходов в 2012 г. в Республике Дагестан составил 49,7 %, т.е. почти половина потребительских расходов населения приходится на приобретение продуктов питания, что естественно ненормально. По удельному весу расходов на продукты в общем объеме потребительских расходов Республика Дагестан занимает третье место в Северо-Кавказском федеральном округе после Чеченской Республики (58,8%)[1].

Высокая доля расходов на питание в общем объеме расходов объясняется тем, что потребительские цены на продовольственные товары выросли во много раз и опережают темпы роста среднемесячной заработной платы. В Дагестане 8,3% населения имеют доходы ниже прожиточного минимума [1]

В табл. 1 приведены основные показатели экономической доступности минимального набора продуктов, входящих в потребительскую корзину прожиточного минимума.

Как видно из табл. 1 более половины стоимости прожиточного минимума приходится на продукты из продовольственной корзины. Если в 1995 г. население республики тратило на покупку минимального набора продуктов 36% прожиточного минимума, то в 2012 г. – уже 93%.

Экономическая доступность продовольствия в регионе находится под влиянием многочисленных факторов. Основными из них являются численность сельского населения, уровень производства продукции, цены на продовольствие. Нарращивание собственного производства позволит сократить относительно дорогой импорт, насытить все виды рынков собственным продовольствием. Это неизбежно приведет к монополизации

рынков, повышению качества продукции, развитию конкуренции, снижению цен реализации, а отсюда и к большей экономической доступности продовольствия.

Таблица 1

Показатели экономической доступности минимального набора продуктов, входящих в потребительскую корзину прожиточного минимума в Республике Дагестан

Наименование показателя	1995г	2012г
Экономическая доступность продуктов ($K_{\text{эк.доступн.}}$)	0,38	0,27
Экономическая доступность продуктов относительно прожиточного минимума ($K_{\text{эк.доступн.прож.мин.}}$)	0,36	0,93
Экономическая доступность продуктов относительно средней заработной платы ($K_{\text{эк.доступн.средн.зарпл}}$)	0,43	0,43
Удельный вес расходов на продукты в общем объеме потребительских расходов, %	68,1	49,7

Важнейшим фактором, влияющим на экономическую доступность продовольствия, является состояние доходов населения (покупательная способность). Повышение экономической доступности продовольствия в регионе, теснейшим образом связано с состоянием денежных доходов населения и преодоления бедности. От уровня доходов зависит покупательная способность населения. Низкий доход семьи не позволяет покупать необходимое продовольствие, сказывается на качестве и структуре потребления.

Использованные источники:

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2012: Р32 Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 990 с.
2. <http://www.garant.ru/hotlaw/dagistan/> (дата обращения: 10.10.2013)
3. <http://dagstat.gks.ru/> (дата обращения: 10.10.2013)

*Алхасов Т.А.
аспирант*

*Института информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра Российской академии наук
Россия, г. Нальчик*

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТОКИ И МЕТОДЫ ИХ РАСЧЕТА

Аннотация: В статье рассмотрены денежные инвестиционные потоки, приведены способы вычисления размера инвестиционных потоков, приведена упрощенная формула вычисления размера инвестиционных потоков, произведены расчеты по ней и сделаны выводы.

Ключевые слова: денежный поток, инвестиционный поток, инвестиционный поток в масштабах региона.

Денежный поток представляет собой разницу между произведенными платежами и доходами, полученными предприятием. Денежный поток в масштабе предприятия представлен в виде плана движения денежных фондов или уже имеющейся сводки данных о их движениях. Существует несколько основных видов денежных потоков:

1. По масштабам выделяют:
 - потоки в масштабе всего предприятия;
 - потоки в масштабе отдельных хозяйственных операций;
 - потоки по структурным подразделениям предприятия.
2. По виду деятельности:
 - потоки производственной деятельности;
 - по финансовой деятельности;
 - по инвестиционной деятельности предприятия.
3. В зависимости от движения денежных средств различают потоки:
 - положительный денежный поток (приток);
 - отрицательный денежный поток (отток).

Денежный поток способен отразить уровень самофинансирования предприятия, его финансовый потенциал, доходность, финансовую силу. Покрытие обязательств предприятия производится в основном за счет притока денежных средств, который оказывает существенное влияние на финансовое благополучие предприятия.

Анализ финансовой стабильности и прибыльности предприятия является целью проведения анализа денежных потоков. В процессе анализа за исходный момент берут расчет денежных потоков от операционной деятельности предприятия.

Одним из главных показателей, применяемый в оценке финансового состояния предприятия, является чистый денежный поток, который характеризует разницу между притоком и оттоком. Чистый денежный поток дает возможность выявить темпы роста рыночной стоимости и финансовое равновесие предприятия. Чистый денежный поток можно рассчитать по формуле:

$$\text{ЧДП} = \text{ПДП} - \text{ОДП} \quad (1)$$

В этой формуле приняты следующие условные обозначения:

- ЧДП - чистый денежный поток;
- ПДП - положительный денежный поток (приток) за отчетный период;
- ОДП - отрицательный денежный поток (отток) за отчетный период.

Расчет денежных потоков производится двумя основными методами:

- прямой, который отражает результаты произведенных операций по счетам денежных средств за определенный промежуток времени. Существует несколько видов таких операций, которые группируются по видам деятельности: инвестиционная деятельность (денежные потоки, связанные с приобретением или реализацией нематериальных активов предприятия и основных средств), финансовая деятельность

(выплаты дивидендов, получение краткосрочных и долгосрочных финансовых вложений, займов, кредитов), основная деятельность (получение доходов от реализации производимых товаров и услуг, расчеты с бюджетом, выплата заработной платы и т.д.);

- косвенный, который позволяет выявить возможную причину несоответствия между прибылью и сокращением количества денежных средств за определенный промежуток времени. Такая разница появляется в силу того, что в процессе производства могут быть существенные расходы или доходы, влияющие только на получаемую прибыль, но не на размер денежных средств предприятия. Корректировку чистой прибыли выполняют в ходе анализа данной величины. Также производится корректировка счетов, затрагивающих величину прибыли.

Корректная оценка ожидаемого денежного потока является одной из самых важных и сложных задач, поскольку будущая успешность предприятия напрямую зависит от точности расчета экономического эффекта инвестиционного проекта, неправильность расчета которого приведет к получению искаженных результатов применения любого метода оценки инвестиционного проекта, в связи с чем успешный проект может быть рассмотрен как убыточный, и наоборот, неприбыльный проект принят за эффективный. Вследствие этого необходимо безошибочное составление плана потока денежных средств предприятия.

По мнению Ткаченко И.Ю. и Малых Н.И. денежный поток инвестиционного проекта представляет собой: «это зависимость от времени денежных поступлений и платежей, связанных исключительно с реализацией этого проекта, определяемая для всего расчетного периода. К денежным потокам проекта не относится движение денежных средств, возникающее в результате текущей деятельности предприятия» [1, с. 69].

Комплекс направляемых на развитие экономики инвестиций определяют инвестиционные потоки в масштабе регион. Размер инвестиционного потока вычисляют следующей формулой:

$$It = I_{\text{собств.}} + I_{\text{сбер.}} + I_{\text{гос.}} + I_{\text{иностр.}} + I_{\text{вторич.}} \quad (2)$$

В этой формуле приняты следующие условные обозначения:

- It - совокупный инвестиционный поток в момент времени t ;
- $I_{\text{собств.}}$ - инвестиции, осуществляемые за счёт собственных средств предприятий;
- $I_{\text{сбер.}}$ - приток инвестиций за счёт перелива сбережений в сферу реального производства (через финансовые рынки);
- $I_{\text{гос.}}$ - приток государственных инвестиций, в том числе за счёт средств бюджета развития региона;
- $I_{\text{иностр.}}$ - приток инвестиций за счёт иностранного капитала;
- $I_{\text{вторич.}}$ - так называемый вторичный инвестиционный поток, обеспечивающийся за счёт мультипликативного эффекта инвестиций.

Инвестиционный поток в масштабах региона объединяет как внешние, так и внутренние инвестиции. И внутренние, и зарубежные источники инвестиционных ресурсов, дополняя друг друга, создают все условия для развития экономики [2, с. 21-22].

В масштабе Кабардино-Балкарской республики (КБР) невозможно в силу того, что имеющаяся информация недостаточна для полноценного вычисления региональных инвестиционных потоков. В этой связи необходимо применить более упрощенную формулу вычисления размера инвестиционного потока в КБР:

$$It = I_{\text{собств.}} + I_{\text{гос.}} + I_{\text{кред.}} \quad (3)$$

В этой формуле приняты следующие условные обозначения:

- It - совокупный инвестиционный поток в момент времени t;
- I_{собств.} - инвестиции, осуществляемые за счёт собственных средств предприятий;
- I_{гос.} - приток государственных инвестиций, в том числе за счёт средств бюджета развития региона;
- I_{кред.} - привлеченные денежные средства за счет получения кредитов.

Рассмотрим поступления инвестиций в регионе (таб. 1).

Таблица 1. Инвестиции в экономику КБР по источникам финансирования, млн. руб. [3]

	2007	2008	2009	2010	2011
Инвестиций в основной капитал - всего	8067,3	9030,4	9761,2	9415,6	9661,7
в том числе по источникам финансирования					
собственные средства	633,6	1076,6	2230,2	2797,3	1508,6
привлеченные средства:	7433,7	7953,8	7531,0	6618,3	8153,1
кредиты банков	1608,8	301,4	2190,4	1865,7	893,4
бюджетные средства	3155,2	4194,8	3212,2	2549,3	5308,9
из них:					
из федерального бюджета	2514,6	2948,4	2140,5	1771,3	4392,1
из бюджета КБР	640,6	1246,4	1071,7	778,0	916,8
средства внебюджетных фондов	24,5	45,0	25,6	208,8	99,4
прочие	1132,8	3309,2	1245,9	1134,8	1778,3

Инвестиционный поток в масштабе всего региона в 2007 г. составил 5397,6 млн. руб., в 2008 г. 5572,8 млн. руб., что на 175,2 млн. руб. больше, чем в предыдущем году. В 2009 г. (7632,8 млн. руб.) рост составил 2060,0 млн. руб., однако в 2010 г. (7212,3 млн. руб.) наблюдалось снижение на 420,5 млн. руб., а к 2011 г. инвестиционный поток достиг своего максимального значения (7710,9 млн. руб.), что превысило его величину в 2010 г. на 498,6 млн. руб.

Ежегодное увеличение показателей инвестиционного потока в регионе отражает положительную динамику поступления инвестиционных ресурсов. Примечателен резкий скачок инвестиционного потока в 2009 г. (2060,0 млн.

руб.), что свидетельствует о наличии инвестиционного потенциала, однако настораживает снижение в 2010 г. Для улучшения сложившейся ситуации и роста производства в регионе необходимо задействовать все инвестиционные источники и принимать меры по привлечению новых источников финансирования.

Использованные источники:

1. Инвестиции: учеб. пособие / И.Ю. Ткаченко, Н.И. Малых. – М.: Академия, 2009. – 240 с.
2. Вожжов А. П., Новикова Р. А. Актуальные проблемы региональной инвестиционной политики // Республика Крым: проблемы развития региона. Материалы научно-практической конференции. Симферополь, 2000. С. 21-22.
3. Кабардино-Балкария в цифрах.2012: Стат.сб. / Кабардино-Балкариястат-Н., 2012. - 340 с.

*Алхасов Т.А.
аспирант
Алхасов Т.А.
аспирант*

*Институт информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарский научный центр Российской академии наук
Россия, г. Нальчик*

СТРУКТУРА ЦЕНТРА СОДЕЙСТВИЯ И ПОМОЩИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация: Инвестиционная привлекательность является важным аспектом экономического развития региона. Повышение привлекательно возможно достигнуть благодаря принятию определенных мер, таких как создание «Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности региона». В статье приводится организационная структура «Центра», также приведены его задачи, источники формирования имущества.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, Центр содействия и помощи инвестиционной деятельности региона.

Инвестиционные вложения играют особую роль в социально-экономическом развитии региона. В этой связи вопрос повышения инвестиционной привлекательности региона является ключевым. Для привлечения новых инвесторов в экономику региона следует принять определенные меры. В регионе функционирует «Агентство инвестиций и развития» (далее - Агентство), которое было создано по инициативе Главы Республики. Целью Агентства является содействие развитию на территории Кабардино-Балкарской республики инвестиционных процессов и продвижение инвестиционной привлекательности региона. Основной задачей Агентства является оказание комплексного содействия российским и зарубежным инвесторам в осуществлении предпринимательской

деятельности в регионе [1]. Помимо финансовой поддержки, Агентство также оказывает помощь путем содействия в получении инвесторами налоговых льгот и посредством консалтингового сопровождения, также принимает участие в наиболее эффективных инвестиционных проектах и играет роль посредника между иностранными инвесторами и региональными предпринимателями. Агентство в своей деятельности принимает активное участие всероссийских и международных выставок и форумов с целью представления инвестиционного потенциала Кабардино-Балкарской Республики. Однако принимаемых мер недостаточно. В целях повышения инвестиционной привлекательности необходимо создание «Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности».

Формирование «Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности» (далее – Центр) окажет положительное влияние на повышение инвестиционной привлекательности региона. Агентство формируется на основе «Гарантийного фонда Кабардино-Балкарской Республики» и «Фонда поддержки малого предпринимательства» и предполагает объединение данных структур. Основные цели Центра: предоставление государственных гарантий, предоставление кредитов с пониженными кредитными ставками на конкурсной основе, обеспечение обязательств государственных предприятий и иных юридических лиц, в исполнении которых заинтересована или является соучредителем Кабардино-Балкарская республика, принятие мер по повышению надежности выпускаемых ценных бумаг, финансовое обеспечение в сфере государственной поддержки субъектов малого бизнеса на территории, содействие в исполнении обязательств перед кредитными организациями субъектов малого и среднего предпринимательства посредством предоставления поручительств, предоставление гарантий российским и иностранным инвесторам. Следует определить функции Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности:

- распределение и перераспределение финансирования приоритетных направлений, таких как сельское хозяйство, строительство, туризм, обрабатывающие производства, транспорт и связь;
- в связи с тесной связью с государственными органами, агентство занимается на конкурсной основе предоставлением государственных гарантий, государственных кредитов и т.д.;
- содействие в предоставлении субсидий по страхованию рисков, которые могут возникнуть в процессе реализации инвестиционного проекта;
- предоставление поручительств организациям малого и среднего бизнеса;
- содействие в предоставлении субсидий по страхованию рисков, связанных с инвестициями в трудовые ресурсы (подготовка и переподготовка кадров, повышение квалификации как работников, так

и руководителей, служащих, специалистов), значимость вложений в которых обуславливается высокой наукоемкостью производства, его инвестиционным характером, а также важностью вопросов качества производимой продукции, изменившие предъявляемые к работникам требования, повысив при этом роль профессионализма и творческого подхода к труду;

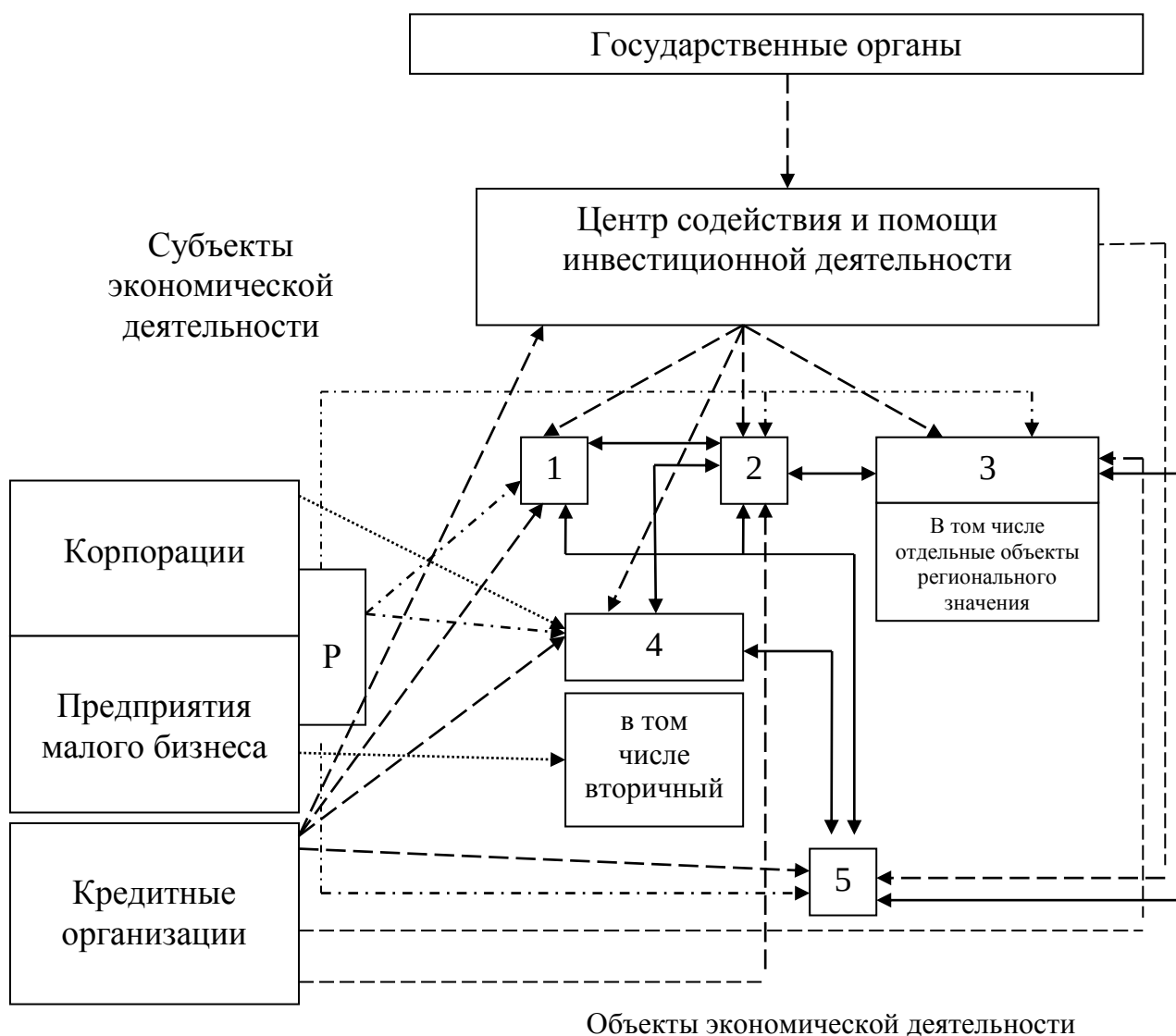
- в случае содействия кредитных организаций, агентство предоставляет гарантии на кредиты на конкурсной основе.

Для Центра предусмотрены следующие источники формирования имущества:

- средства федерального бюджета, полученные в результате осуществления различных мероприятий государственной поддержки малого и среднего бизнеса;
- средства бюджета Кабардино-Балкарской Республики, направленные в качестве поддержки малого и среднего бизнеса;
- средства, поступившие из республиканского и местного бюджетов, а также из внебюджетных фондов;
- выручка, поступившая от размещения в кредитных организациях средств Центром;
- доходы от собственной деятельности, доходы от льготных кредитов, выдаваемых на конкурсной основе;
- средства, поступившие от заемщиков за предоставление Центром поручительств перед кредитными организациями;
- поступающие от юридических и физических лиц добровольные взносы и другие источники, предусмотренные законодательством;
- средства, поступающие от предоставления Центром кредитов с пониженной кредитной ставкой.

Организационная схема «Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности» состоит из следующих элементов: государственные органы, кредитные организации, корпорации и предприятия малого бизнеса, приоритетные направления развития (сельское хозяйство, обрабатывающие производства, туризм, строительство, транспорт и связь) и Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности (см. рис. 1).

Рисунок 1. Организационная структура Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности региона



Источник: Рисунок составлен автором

В данной схеме применены следующие значения

- - финансирование;
- - реализация;
- - финансирование и реализация;
- ↔ - взаимосвязь.

Р - финансирование за счет средств корпораций и предприятий малого бизнеса посредством реализации.

1. Сельское хозяйство
2. Обрабатывающие производства
3. Туризм
4. Строительство
5. Транспорт и связь

Кредитные организации представлены в виде банков и небанковских кредитных организаций, которые имеют право осуществлять отдельные виды банковских операций согласно законодательству. Предлагаемой схемой предусмотрено, как прямое принятие участия кредитных организаций в инвестировании, так и посредством связи с агентством инвестиционного развития.

Корпорации и предприятия малого бизнеса взаимосвязаны друг с другом и с государственными органами посредством государственно-частного партнерства. Корпорации напрямую связаны со строительными предприятиями, как посредством реализации, так и финансированием. Аналогичную связь имеют и предприятия малого бизнеса с вторичным рынком недвижимости.

Государственные органы представлены в виде органов государственной власти и органов местного самоуправления. Регулирующим органом является Министерство экономического развития и торговли.

Функционирование Центра содействия и помощи инвестиционной деятельности значительно повысит инвестиционную привлекательность, а также окажет благоприятное влияние на экономику региона, на его социально-экономическое развитие.

Использованные источники:

1. Сайт «Агентства инвестиционного развития Кабардино-Балкарской республики» (<http://airkbr.com/>);
2. Сайт «Гарантийного фонда Кабардино-Балкарской республики» (<http://www.fond-garant.ru/>).

*Аммосова А. К.
студент 2 курса
Финансово-экономический институт
Северо-Восточный федеральный университет
им. М.К.Аммосова
Россия, г. Якутск*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КИТАЙСКО-РОССИЙСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ

Межгосударственные отношения, во-первых, являются фундаментом всего политического, экономического и социального, системой всего мира. Во-вторых, способствуют повышению роли стран в мировом сообществе, во взаимной цели и задач. А также они обеспечивают между странами укрепление отношений и их национальную безопасность

В пример межгосударственных отношений рассматривается отношения России и Китая. Перспективы их развития в современном мире.

Чем обернется взаимоотношения таких крупных государств, которые раньше являлись серьезными противниками? Это может стать проблемой на

этапе развития отношений. И к тому же в данное время эти два сильных и амбициозных соседа являются крупными конкурентами.

С одной стороны Россия – сильная, развитая и независимая держава, с динамично развивающейся экономикой и политикой. А Китай, в свою очередь, государство, которое поставило себе цель стать в один ряд с самыми развитыми державами мира. Правительство Китая успешно проводит внешнюю политику, направленную на установление отношений с соседними странами.

Формирования и развития дипломатических отношений между Россией и Китаем основывается с периодом распада СССР. Распад СССР позиционировал за собой Российскую Федерацию в качестве самостоятельного государства. В этот период доверительные партнерские отношения России и Китая создали благоприятный фон на формирования торгово-экономических отношений между странами.

16 июля 2001 года в Москве был подписан Договор о добрососедстве, дружбе и сотрудничестве между Российской федерацией и Китайской Народной Республикой, который обусловил основные принципы взаимоотношений, главные направления и сферы двустороннего сотрудничества.

В последнее время отношения в сфере политического и экономического динамично развиваются. Успехи в политической сфере между Россией и Китаем был отмечен как «высшей точкой развития» в истории их взаимоотношения.

В марте этого года председатель Китайской народной Республики Си Цзиньпин посетил Россию. Это был его первым визитом после избрания на этот пост. И можно отметить, что это является символически значимым шагом, в свою очередь подчеркивающий приоритет России в будущем взаимоотношении. К тому же они являются друг другу важнейшим фактором развития и стратегического партнерства.

Россия это страна богатая природными ресурсами, в том числе нефтью и газам. Китай страна небогатая природными ресурсами, но обладает огромным качественным человеческим ресурсом. Наличие природных ресурсов у Китая затормаживает развития индустрии. В итоге Китайская Народная Республика становится зависимым от привозного сырья и в первую очередь от нефти и газа. Китай становится крупным экспортером нефти в России (более 50%), которое обеспечивает финансовое развитие России. В последнее время рассматривается вопрос и экспорте газа, но стоимость в данное время не установлено. Россия экспортирует из Китая в основном машинное оборудование, текстиль и продукции химической промышленности.

Российская Федерация и Китайская Народная Республика с двух сторон имеют мощные военные базы. Оба стремятся к сохранению

суверенитета, территориальной целостности страны и национальной безопасности.

Итак, развития отношений России и Китая способствуют достижению высоких качеств в политической, экономической и военной деятельности обоих государств. Высокая динамика экономик двух стран объективно сопутствовало способу развития торгово-экономических связей, которые в будущем будут поддерживаться крепкими отношениями партнерства.

*Андреянова М. А.
аспирант*

*Балтийский федеральный университет им. И. Канта
Россия, г. Калининград*

АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВОСПРИНИМАЕМЫХ РИСКОВ

В условиях социально-экономических рисков под ударом в первую очередь оказывается персонал предприятий, в связи с этим в кадровой политике предприятий и региона могут происходить изменения. Так Л. Г. Миляева в своей статье указывает, что «если в нормальных условиях кадровая политика – результирующее стратегическое направление в кадровой работе, базирующееся на взаимодействии на компромиссной основе приоритетов государственной политики занятости, общей стратегии развития предприятия и факторов, свойственных внешней и внутренней среде предприятия...; то в ситуации кризиса кадровая политика представляет собой совокупность мероприятий, направленных на выживание предприятия, сохранения кадрового ядра, подготовку персонала к работе в экстремальных условиях, снижения социально-психологической напряженности в коллективе». [1,2] Принимая во внимание вышесказанное, отметим важность своевременного анализа кадровой ситуации на предприятия региона.

Анализ кадровой ситуации в организациях Калининградской области.

Для определения кадровой обстановке в регионе в ходе исследования были опрошены предприятия различного типа: от крупных (27.4 %) до микро предприятий (20.9%), в опрос были включены и некоммерческие организации (23.4%). Профили предприятий подразделяются на «обрабатывающее производство» (21.2), «операции с недвижимым имуществом», «аренда и предоставление услуг» (10.2), «оптовая и розничная торговля, ремонт» (9.4) «транспорт и связь» (9.4). Организации с профилями «добыча полезных ископаемых» и «рыболовство, рыбоводство» в опросе занимают последние позиции - 0.8 и 0.2 соответственно.

Большинство работников опрошенных предприятий заняты на полную ставку – 94.9%, сотрудники, работающие по совместительству составляют 2.2% от общего числа работников, количество внештатных работников,

занятых на предприятии - 1.3%. Кадры, занятые на предприятиях, в основном состоят из населения Калининградской области (98,7%) и других регионов России (16,1%). Необходимо отметить, что на предприятиях задействованы работники из Казахстана, Узбекистана, уроженцы Армении, Таджикистана, Польши, Латвии (0,2%). Общее число сотрудников, вошедших в исследование, составляет 125,538 людей. Средний возраст работников 38,9 лет и варьируются от 20 лет до 61 года.

Состав работников представлен следующим образом. Служащие, занятые по основному профилю деятельности предприятия составляют большинство, а именно – 76,3 (%); следующим по количеству занятых следуют менеджеры – 3,8%, бухгалтеры формируют 2,4% общего числа работающих, юристы – 1.3%, экономисты – 1.1%. Отметим, что из них выпускниками учебных заведений Калининградской области являются 59.1%. При этом отмечается следующая оценка качества подготовки выпускников (по пятибалльной шкале): практические знания и умения оцениваются выше теоретических 4.23 и 4.21 соответственно, наиболее высоко оцениваются способность работать по смежным специальностям – 4.33, а так же способность быстро и качественно усваивать новые знания и навыки – 4.32. Таблица приведена ниже.

Таб.1.

Оценка качества подготовки местных выпускников	Среднее	Мода
Теоретические знания по специальности	4,21	4
Практические умения и навыки по специальности	4,23	4
Общий уровень развития и интеллекта	4,29	4
Способность быстро и качественно усваивать новые знания и навыки	4,32	4
Способность работать по смежным специальностям	4,33	5

В основном состав работников на предприятиях состоит из очень высококвалифицированных кадров - 55,7%, работники с низкой квалификацией составляют 0.2%.

В исследование практически в равной степени представлены различные по типу предприятия, при этом основными по профилю является «обрабатывающее производство» и «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг». Большинство кадров на предприятиях заняты на полную ставку и являются гражданами Российской Федерации, среди которых значительная часть сотрудников - выпускники Калининградских учебных заведений. При этом необходимо отметить наличие работников из стран ближнего зарубежья. Квалификация персонала, как по основному направлению деятельности, так и административно-управленческой сферы оценивается очень высоко. Данные по гендерным показателям приблизительно имеют равные показатели.

Специфика кадровой ситуации в зависимости от типа предприятия.

Для выявления специфики кадровой обстановки рассмотрим данные перекрестных распределений. В их основу положены два критерия: Откуда были привлечены недавно нанятые и постоянные работники, а так же уровень квалификации местных специалистов.

Таб. 2. Недавно нанятые работники.

Откуда нанятые недавно работники	Тип предприятия				
	крупное	среднее	малое	микро	НКО
Калининградской области	97,9	100,0	98,2	97,1	100,0
Других регионов России	18,2	32,0	25,4	8,7	15,8
Казахстана	2,1	4,0	7,9	1,9	4,4
Украины	0,7	-	1,8	1,0	-
Беларуси	2,1	-	-	1,0	0,9
Литвы	0,7	4,0	-	-	-
Польши	-	-	-	1,0	-
Узбекистан	1,4	4,0	-	1,0	-
Таджикистан	0,7	-	-	-	-
Молдова	1,4	-	0,9	1,0	0,9
Кыргызстан	-	4,0	-	-	-
Италия	-	-	-	1,0	-
Армения	-	-	-	1,0	-

Из таблицы мы видим, что наибольшее число недавно нанятых работников из Калининградской области заняты среди предприятий среднего типа и НКО. Эти показатели являются наиболее высокими по рассматриваемому критерию. Недавно нанятые работники из других регионов России чаще всего представлены среди предприятий среднего и малого типа, реже среди микро предприятий. Следующим местом по количеству нанятых работников является Казахстан, откуда наибольшее число работников было привлечено на малые предприятия и в НКО, далее следуют работники из Беларуси, Украины и Узбекистана. Реже всего мы можем видеть представителей из Армении и Италии, которые были наняты на микро предприятиях. Отметим, что на крупных и микро предприятиях представлено наибольшее количество недавно нанятых работников из различных мест, в то время как на малых предприятиях и в НКО работники представлены в основном гражданами России и Казахстана.

Таб. 3. Постоянные работники.

Откуда постоянные работники	Тип предприятия				
	крупное	среднее	малое	микро	НКО
Калининградская область	100,6	100,0	98,5	94,1	100,7
Другие регионы России	18,8	25,9	18,3	5,0	21,3
Казахстан	2,6	3,7	5,3	5,0	11,0
Узбекистан	0,6	-	-	0,8	1,5
Украина	0,6	-	-	0,8	0,7
Беларусь	-	-	0,8	-	-
Литва	1,3	-	-	-	-
Бразилия	-	-	-	0,8	-
Латвия	2,6	3,7	0,8	5,0	1,5
Польша	0,6	-	-	-	-
Таджикистан	1,3	-	-	-	-
Армения	-	-	-	0,8	-

Как мы можем видеть из таблицы, основной состав постоянных работников на всех типах предприятий включает в себя людей из Калининградской области, которые наиболее широко представлены среди крупных и средних предприятий, а так же в НКО. Наименьшие показатели по данному критерию демонстрируют микро предприятия. За ними следуют кадры из других регионов России, которые наиболее широко представлены среди работников НКО и средних предприятий, реже среди микро предприятий. Постоянные работники из Казахстана и Латвии так же присутствуют на всех типах предприятий, но в сравнительно меньшем количестве, чем граждане Российской Федерации, и чаще всего встречаются в НКО и микро предприятиях. Мы можем заметить наименьшее представительство постоянных работников из Беларуси, Бразилии, Армении и Польши.

В результате исследования мы видим, что на всех типах предприятий большинство работников, как среди недавно нанятых, так и постоянных, являются гражданами Российской Федерации, где основная масса людей приглашена на работу из Калининградской области. Отметим, что количество недавно нанятых работников из других регионов России превышает число постоянных. Число работников из Казахстана, Узбекистана, Беларуси, Кыргызстана и Литвы так же продолжает увеличиваться, в то время как количество кадров, привлеченных из Украины, уменьшается. К сожалению, мы не можем проследить динамику по недавно нанятым работникам из Молдовы, Латвии и Италии. Отметим, что национальный состав недавно нанятых работников на крупные и микро предприятия является наиболее разнообразным.

Следующим показателем, рассмотренным в данном исследовании, выступает оценка квалификации местных выпускников. Критериями для оценки являются теоретические знания по специальности, практические умения и навыки по специальности, общий уровень развития и интеллекта, способность быстро и качественно усваивать новые знания и навыки, способность работать по смежным специальностям. Остановимся на каждом из критериев подробнее.

Наиболее распространенная оценка качества теоретических знаний по специальности у местных выпускников выносимая предприятиями всех типов - высокая. НКО оценивает этот критерий как очень высокий. Практические умения и навыки по специальности так же оцениваются как высокие, среди НКО этот показатель оценивается как очень высокий. Не смотря на это, среди предприятий малого типа мы можем заметить цифры, указывающие на среднее качество практических умений и навыков. Высокое качество отмечается по критерию общего уровня развития и интеллекта, заметим, что НКО так же оценивает этот показатель выше, чем предприятия. Микро предприятия и НКО оценивают способность быстро и качественно усваивать новые знания и навыки, а так же способность работать по смежным специальностям как очень высокие, в то время как данные показатели остальными предприятиями оцениваются как высокие. Низкая оценка по вышеперечисленным критериям встречается крайне редко.

Таб. № 4 Способность быстро и качественно усваивать новые знания и навыки

Способность быстро и качественно усваивать новые знания и навыки	крупное	среднее	малое	микро	НКО
очень низкое качество	-	-	-	1,0	-
низкое качество	1,5	-	-	-	-
среднее качество	12,5	8,0	14,0	11,1	5,4
высокое качество	50,7	56,0	49,6	40,4	32,4
очень высокое качество	35,3	36,0	36,4	47,5	62,2

Отметим, предприятия всех типов оценивает квалификацию местных выпускников высоко, в то время как НКО выносит очень высокую оценку по данному критерию.

Моделирование количества уволенных и нанятых работников на предприятиях.

На основании выделенных факторов и сохраненных значений регрессионных коэффициентов мы провели регрессионный анализ с целью определения влияния данных факторов на количество уволенных и нанятых работников на предприятиях.

Обозначим независимые переменные следующим образом: f_1 - общее количество работников на предприятии; f_2 - количество работников по

основному направлению деятельности, f_3 - квалификация административно-управленческого персонала. В качестве зависимых переменных выступали. Зависимые переменные показатели количества : 1) работников, уволенных с предприятия в прошлом году; 2) работников, нанятых на предприятие в прошлом году.

Регрессионный анализ проводился для 2 зависимых переменных. Полученные регрессионные модели объясняют значительный процент дисперсии и являются надежным результатом. Вероятность случайного получения результата равна 0,000%. Количество уволенных и нанятых работников описываются следующими выражениями:

$$R1 = 12,739 + f1 - 21,526 + f3$$

Данная модель демонстрирует зависимость количества уволенных работников от квалификации административно-управленческого персонала. Высокая квалификация административно-управленческого персонала повышает количество уволенных сотрудников, тем самым сокращая штат работников.

$$R2 = 4,942 + f1 - 11,077 + f3$$

Чем ниже квалификация административно-управленческого персонала, тем выше количество новых нанятых работников на предприятии.

Заключение:

1. В результате опроса предприятий всех типов с различными профилями мы видим, что большинство кадров на предприятиях заняты на полную ставку и являются гражданами Российской Федерации, среди которых значительная часть сотрудников - выпускники Калининградских учебных заведений. При этом необходимо отметить наличие работников из стран ближнего зарубежья.

2. Квалификация персонала, как по основному направлению деятельности, так и административно-управленческой сферы оценивается очень высоко. Предприятия всех типов оценивает квалификацию местных выпускников высоко, в то время как НКО выносит очень высокую оценку по данному критерию.

3. На количество уволенных и вновь нанятых работников оказывает влияние квалификация административно-управленческого персонала. Повышение квалификации персонала сокращает потребность в новых работниках.

Использованные источники:

1. Миляева Л.Г., Маркелова О.И., Подольная Н.П. Комплексный анализ современных проблем занятости и безработицы. Барнаул, 2002.
2. Шацкая И. Кадровая политика предприятия, переживающего кризис // Человек и труд. 2007 №2

З. Миляева Л.Г., Федоркевич Д.Ю. Анализ кадровой ситуации в организациях: Теоретические и методические аспекты. // Известия Иркутской государственной экономической академии 2010 №3

*Андряшина Н.С.
преподаватель*

**ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный педагогический
университет им.К.Минина»
Россия, г. Нижний Новгород**

ИЗУЧЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В статье рассматривается концепция создания нового продукта, выделены стадии разработки нового продукта, проанализированы методики ускорения процесса разработки новой продукции на промышленных предприятиях на основе концепции FPD.

Ключевые слова: новый продукт, концепция создания продукта, промышленность.

Современные предпочтения потребителя в настоящее время определяются уникальными особенностями продукта. Для удовлетворения возрастающих потребностей общества производству необходимо перестраиваться, применять инструменты, которые позволяют быстро создавать и модифицировать структуру продукта, определять варианты для автоматического обновления характеристик продукта. Таким образом, предпочтения потребителя играют важную роль в формировании функциональных особенностей товаров и услуг. Также очевидно, что усиление конкуренции требует более эффективного производства, системы раннего планирования продукции. Ограничением вышеперечисленного является изначальная постоянная структура продукта, предполагающая небольшое количество вариантов.

Системное управление процессом создания и освоения производства новой продукции основывается на эффективном управлении изменениями, развитием [4]. Планируемые изменения имеют специфические цели: повышение производительности; разработка новых продуктов и технологий; увеличение мотивации деятельности работников; повышение удовлетворенности потребителей; увеличение доли рынка и др. Однако все вышеперечисленные цели по изменениям ведут к улучшению способности организации адаптироваться к внешней среде и изменению поведения работников.

В любом случае, генерация идеи нового продукта базируется на технологической инновации, внедрение которой в промышленное производство также достаточно проблематично. Моделирование различных вариантов внедрения новой продукции в промышленное производство

возможно на основе прогнозной оценки технико-экономических показателей:

- а) достижение наивысшего уровня качества при заданных затратах;
- б) достижение определенного (заданного) уровня качества при минимальных затратах;
- в) достижение наивысшего уровня качества при минимальных затратах (идеальный вариант);
- г) достижение наивысшего качества при частично возросших затратах

Разработку нового продукта определяют как процесс зарождения и создания нового рыночного продукта, а также результат этого процесса.

Концепция стадий разработки новых продуктов не является новой, она давно признана, описана и исследована. Так, Ф.Э. Уэбстер считает, что каждый новый продукт начинается с идеи и превращается в набор физических характеристик и услуг, предлагаемых потенциальному клиенту. Процесс, в ходе которого идеи рождаются, оцениваются и превращаются в продукты, называется *разработкой нового продукта* и включает семь стадий:

1. Разработка стратегии в отношении нового продукта;
2. Генерация идеи нового продукта;
3. Первичный отбор идей;
4. Бизнес-анализ;
5. Разработка непосредственно продукта;
6. Тестирование продукта на рынке;
7. Коммерциализация.

Несмотря на то, что по исследованиям ученых количество стадий процесса варьируется от 2 до 13 и различна степень, в которой они перекрывают друг друга, существует единое мнение, что процесс разработки нового рыночного продукта последовательно «проходит» через стадии замысла, материальной разработки, массового производства и продажи продукта на рынке. Применительно к бизнес-процессам предприятия, перечисленные стадии разработки нового продукта представлены совокупностью процессов высшего и низшего уровня. Верхний уровень деятельности предприятия показан в виде двух процессов – *стратегического менеджмента* и *создания продукции*. На выходе процесса «стратегический менеджмент» – сформулированные бизнес-цели, бизнес-политика, стратегические планы; прописаны ресурсы для их достижения. «Изучение процесса разработки нового продукта в компаниях показало, что свыше 75% фирм имеют определенную стратегию разработки новых продуктов, которая позволяет направлять и контролировать этот процесс. Таким образом, был сделан заметный шаг в развитии теории разработки новых продуктов. В то же время данный шаг демонстрирует стремление к построению формальных систем стратегического планирования. Благодаря тому что этот этап был включен в число стадий процесса разработки нового

продукта, связь между генерацией идеи, отбором, оценкой и бизнес-анализом в контексте общего стратегического направления стала более тесной. На данной стадии выявляются стратегические требования, которым должны удовлетворять идеи нового продукта, например сохранение доли рынка или удержание лидирующей позиции в сфере технологий» [1].

Полученные результаты служат входными элементами для процесса «Создание продукции». Третий процесс – деятельность потребителя, связанная с потреблением продукции.

В последние же годы все чаще высказывается мнение о том, что процесс разработки нового продукта может быть упрощен до двух основных стадий. Первая стадия – инициализация, охватывающая идею создания, отбор и концептуальное тестирование. Вторая стадия – внедрение, к которой относится разработка, пробный маркетинг и запуск продукции в массовое производство. Выделенные стадии отличаются друг от друга тем, что первая фокусируется на разработке концепции продукта, в то время как вторая – на реализации этой концепции [2].

Исследователи считают, что при наличии определенного инструментария существует возможность создать исходную структуру продукта на основе структур ранее разработанных продуктов. Структура продукта может быть изменена с помощью фазы проектирования и конструирования: добавление новых компонентов, удаления ненужных компонентов и т.д. Покупатель может отправлять заказы на готовые подструктуры, даже если другие части структуры являются неполными. Покупатель также может иметь выбор покупки части и производить субструктуры внутри компании, или заказать полную структуру с поставщиком.

Сегодня в конкурентной борьбе выигрывает не то предприятие, которое выводит на рынок «идеальный продукт», а то, которое делает это быстрее, отвечая тем самым на быстро изменяющиеся потребности потребителя.

В 1970-х годах решение вопроса осуществлялось путем сокращения «времени до рынка» – от возникновения идеи нового продукта до его появления на рынке. Первым этапом концепции *time compression* выступила оптимизация производственных процессов. Японские компании сделали ставку на рационализаторские предложения, позволяющие уменьшать временные издержки при конвейерном производстве. За ними последовали американские и европейские корпорации. Однако ресурс сокращения «времени до рынка» был исчерпан уже к 1980-м гг.

Новым решением стала концепция *fast new product development (FNP)* – «быстрая разработка новых продуктов», основанная на компромиссе между элементами базовой производственной триады «качество–денежные затраты–время» (рисунок 1).

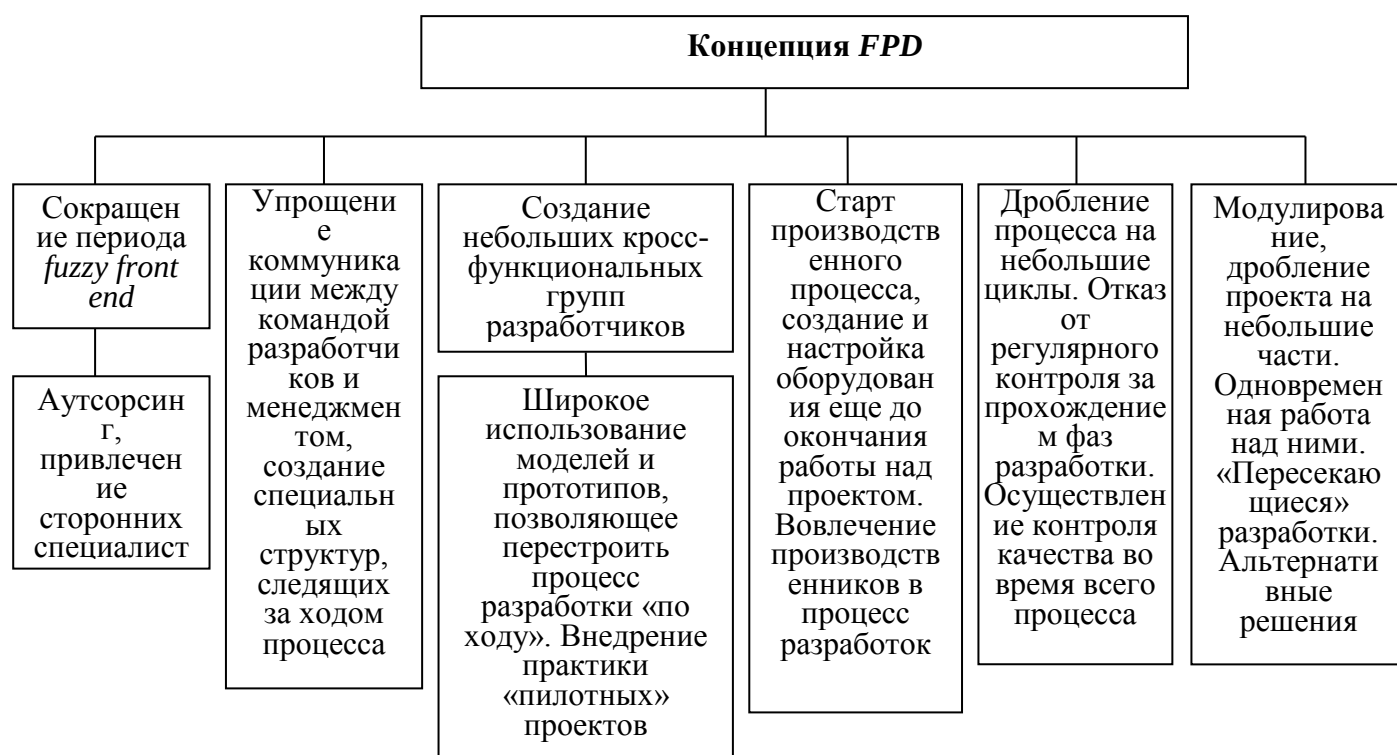


Рисунок 1 – Методики ускорения процесса разработки новой продукции на промышленных предприятиях на основе концепции FPD [2]

Любое небольшое изменение одного из этих элементов влияет на остальные. Например, если компания ставит своей целью поддержание постоянного качества продукта, то необходимость сократить издержки потребует значительного увеличения времени на разработку и производство. Соответственно, ускорение процесса разработки продукта неизбежно вызывает увеличение затрат и (или) снижение качества.

Первыми внедрение принципов *fast new product development* освоили такие корпорации, как Блэк энд Декер, Моторола, Крайслер. Как отмечают аналитики, в некоторых случаях им удавалось сократить время разработки новых продуктов вдвое.

Уменьшение времени на разработку дает конкретные плюсы: получение конкурентных преимуществ при более раннем выходе на рынок, ценовая премия в начале жизненного цикла продукта, повышение показателя оборачиваемости, увеличение жизненного цикла товара, увеличение общих доходов и отдачи от инвестиций.

Использованные источники:

1. Nakata C., Sivakumar K. National Culture and New Product Development: An Integrative Review. Journal of Marketing, Vol. 60, 61-72. January 1996
2. Гарина Е.П. Системы создания продукта в промышленности / Е.П. Гарина, В.П. Кузнецов, А.И. Панов, Е.А. Семахин, С.В. Семёнов, Я.С. Поташник, И.В. Носаков: Монография. – Н.Новгород: НГПУ, 2012. –164 с.

3. Романовская Е.В. Анализ методов реструктуризации промышленного предприятия в современных условиях / Е.В.Романовская, В.П.Кузнецов // Вестник Череповецкого государственного университета. 2011. Т. 1. № 2-29. С. 59-62.

4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://bishelp.ru/svoe_delo/org/1602_newprodukt.php, свободный

Арсланов В.Г.

аспирант

ГБУ «Центр перспективных экономических исследований»

Академии наук РТ

Россия, Республика Татарстан, г. Зеленодольск

КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЕНЫХ К ЕГО СУЩНОСТИ

Появление термина «качество жизни» происходит в 50-60 годы XX века, когда со временем имеющаяся категория «уровень жизни» перестаёт в полном объёме отражать весь комплекс, показывающих условия существования и уровень благосостояния населения. Проблема заключается в том, что с развитием роста материального благосостояния общества, вызванного устойчивым экономическим развитием, повлекло за собой одновременно ряд новых негативных явлений, таких как ухудшение экологической обстановки и усиление социальной напряженности. Это стало доказательством тому, что экономический рост не может служить единственным мерилом прогресса и благосостояния. Обеспечение удовлетворенности условиями жизнедеятельности достигается созданием условий хорошей социальной и экологической среды.

Последующие исследования способствовали созданию некоторых систем оценок качества жизни, начиная очень широкими, которые включают в себя все представления человека о жизненных ценностях, к примеру, как: экология, гуманизация общества, демография, процесс самореализации и удовлетворение работой, возможность, при которой можно получить образование и качественное медицинское обслуживание, моральное здоровье общества, состояние преступности и обеспечение безопасности, мирное сосуществование и т.д.; заканчивая достаточно узкими, основывающимися, прежде всего на материальном уровне благосостояния общества. При современных условиях предполагается, что категория «качество жизни населения» могла бы быть определена, как сформировавшийся в сознании масс общая оценка совокупности, характеристики условий жизни населения. Интегральные индикаторы могут выступать составляющими частями качества жизни населения, которые наиболее отражают приоритетные стороны жизнедеятельности общества.

Современные исследователи изучая вопрос о категории «качества жизни населения» полагают, что его можно определить, как сформировавшуюся в

массовом сознании обобщенная оценка характеристики условий жизни общества. Следующие интегральные индикаторы отражающие наиболее важные стороны жизнедеятельности населения, выступают элементами качества жизни населения.

Понятие «качество жизни» было введено в оборот Дж. Гэлбрэйтом и Дж. Форрестером. После ведения этого термина одной из целью управленческого воздействия любых социально - экономических проектов органов власти становится распределение материальных благ и поляризация общества.

Большой вклад был внесён в определение сущности термина «качество жизни» такими иностранными учёными как А. Тойнби, Г. Маркузе, Д. Белл³. По мнению отечественных учёных, таких как В. Соловьев, Н. Бердяев, И. Ильин и др. качество жизни должно определяется культурой⁴.

В конце XX века произошло расширение круга исследователей, изучающих проблемы качества жизни населения. Многие социологи сходятся во мнении, что до настоящего времени не выработано научно-методологическое обоснование категории «качество жизни», в связи со сложностью ее научного изучения.

В последнее время в Российской Федерации уделяется большое внимание проблемам качества жизни населения. Из этого можно сделать вывод, что перед обществом не стоит так остро вопрос о самосохранении, для общества приоритетным становится вопрос устойчивого социального развития. В последнее время интенсивно происходят процессы связанные с глобализацией общества. Данное обстоятельство должно привести к общему повышению уровня жизни. В настоящее время проблему качества жизни населения делает актуальным, то обстоятельство, что из-за процессов старения и депопуляции населения человеческий ресурс становится дефицитом. Понимание новых принципиально значимых явлений и процессов подразумевает обращение к проблемам повышения качества жизни людей.

Устойчивое экономическое развитие с ростом материального благосостояния населения повлекло за собой ряд негативных последствий таких как ухудшение окружающей среды и усиление социальной напряжённости. Следовательно, этот факт показателен тем, что для общества экономический рост не может являться единственным мерилем прогресса и благосостояния. Удовлетворение условиями жизнедеятельности происходит при создании благоприятной социальной и экологической среды.

Процесс трансформации современного общества Российской Федерации сопровождается рядом явлений и действий отрицательного характера, связанного с качеством жизни: происходит углубление расселения общества по признакам материального обеспечения; ухудшение состояния здоровья, в

[³] Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999; Маркузе Г. Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества – М, 2002; Тойнби А. Изменения и обычай. – М., 1966.

[⁴] Бердяев Н. О культуре // Антология русского качества. – М., 2000; Ильин И. Спасение в качестве // Антология русского качества М., 2000; Карсавин Л.Философия истории. – СПб., 1993; Рерих Н. Избранное. – М., 1979; Соловьев В. Оправдание добра: нравственная философия. – М., 1996.

особенности трудоспособной части населения, под влиянием ухудшения обстановки в природной среде; усиления диспропорции в возвратной структуре населения и т.д. Высокая степень региональной дифференциации, является одной из социально-экономической проблемой развития страны. Понимание качества жизни зависит от учёта региональных особенностей, крайне нужных при разработке технологии управления качеством жизни общества. Задачей государственного управления является ликвидация социальной и экономической диспропорций, сохранение устойчивости, при сочетании всех интересов общества.

Большое количество социологических исследований было посвящено изучению проблемам материального положения, уровню жизни, благополучия различных социальных групп, вопросам о качестве их жизни, но при этом эти исследования не дали целостного представления о показателях удовлетворенности жизнью современного населения. Методы и показатели, оценивающие качество жизни, остаются до сих пор дискуссионными, так как у них отсутствует системное описание социально-экономической природы её составляющих, организация анализа с помощью целенаправленного и детального рассмотрения проблем, планирование и прогнозирование качества жизни, при этом не происходит раскрытия социальных технологий их управления. Многие аспекты подходов при исследовании создают поле для научной дискуссии и делают более очевидной необходимость последующего фундаментального изучения качества жизни. Для развития социологического знания важную роль играет глубокое изучение данной проблемы, разработка технологии анализа и управления, потому как практически нет работ, которые специально посвящены изучению технологии анализа и управления качеством жизни общества в Российской Федерации.

Современная социологическая литература сохраняет недостаток специальных работ, посвященных научному исследованию качества жизни общества.

Качество жизни представляет собой, многоуровневый, сложноорганизованный конструктор, имеющий субъективные и объективные составляющие. С позиции социологического подхода становится осуществимым сделать комплексный анализ качества жизни как основу социального развития, в рамках которого, качество жизни можно рассмотреть как групповую социально-экономическую категорию, отражающую степень удовлетворенности культурными, духовными и материальными потребностями и интересами человека в сопоставимом пространстве, оценивая как по степени по степени удовлетворенности человека своей жизнью, по его самооценке, так и измеряемая информированными и компетентными специалистами по набору объективных показателей.

Новые исследователи качества жизни считают необходимостью рассматривать эту категорию как системную целостность, которую можно выразить через тяжелую структуру связанных между собой её составляющих: качество природной среды, качество образования, качество культуры, качество здоровья популяции. А. Субетто описал категорию «качество жизни» в виде системы духовных социально-культурных, материальных, экологических и демографических качеств. Данная система выявляет степень реализации родовых сил человека, творческий смысл его жизни.

При этом в согласовании с учением о трех родах качества – предметно вещественном, функциональном и системно-социальном – раскрываются и личное, и общественное качество жизни, и разнообразие потребностей человека, потенциал его многостороннего, творческого и гармонического развития. Весьма уникальный подход к качеству жизни предлагает В. Кузнецов. Он рассматривает качество жизни в контексте теории геокультуры. В. Кузнецов определяет качество жизни как состояние национальной, семейной и личной культуры во времени, а также как состояние удовлетворенности человека, семьи и народа уровнем и качеством жизнеобеспечения, тенденцией к изменениям.

Н. Маликов считает, что качество жизни как степень удовлетворения потребностей и реализации интересов социального субъекта. Это определение позволяет изучать качество жизни как функцию и результат жизнедеятельности социального субъекта, который определяется реализуемым потенциалом человека в имеющихся условиях.

В нашей стране в 80-е года XX века стал достаточно быстро расширяться круг исследований, посвящённый проблеме качества жизни общества. В научных трудах Е. Давыдовой, С. Айвазяна⁵ раскрылись методические аспекты оценки качества жизни. В современной социологии категория «качество жизни» еще не получила должного научно-методологического обоснования. По мнению множества ученых, вызвано сложностью ее научного исследования (Е. Давыдова, А. Субетто, Р. Могилевский, А. Шкуркин)⁶.

Изучение качества жизни ученые нередко связывают с проблемами благополучия населения и бедностью, которые, исследуется в рамках стратификационного подхода, выявляющего социальную поляризацию.

Качество жизни представляет собой сложную синтетическую категорию, аккумулирующую все необходимы для личности условия

[⁵] Давыдова Е. Измерение качества жизни. – М., 1993; Айвазян С. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. – М., 2000.

[⁶] Давыдова Е. Измерение качества жизни. – М., 1993; Субетто А. Управление качеством жизни и выживаемость человека // Стандарты и качество. -1994.- № 1. – С. 32-33; Могилевский Р. Проблемы качества жизни населения крупного города. Л.: Изд-во ЛГУ, 1989; Шкурин А. Мониторинг качества жизни населения муниципального образования: проблемы, принципы и перспективы построения. – Хабаровск, 2000.

существования, уровень развития и степень удовлетворения всего комплекса материальных и нематериальных потребностей и интересов людей. Наиболее составляющими элементами качества жизни выступают такие показатели экономического благосостояния населения, как доходы и сбережения населения, уровень социального обеспечения и потребления материальных благ и услуг. Кроме того, оно включает в себя условия труда и занятости, быта и досуга, жилищные условия, состояние здоровья, образование, экологическую и социальную безопасность жизнедеятельности.

Использованные источники:

- [1] Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М., 1999; Маркузе Г. Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества – М, 2002; Тойнби А. Изменения и обычай. – М., 1966.
- [2] Бердяев Н. О культуре // Антология русского качества. – М., 2000; Ильин И. Спасение в качестве // Антология русского качества М., 2000; Карсавин Л. Философия истории. – СПб., 1993; Рерих Н. Избранное. – М., 1979; Соловьев В. Оправдание добра: нравственная философия. – М., 1996.
- [3] Давыдова Е. Измерение качества жизни. – М., 1993; Айвазян С. Интегральные индикаторы качества жизни населения: их построение и использование в социально-экономическом управлении и межрегиональных сопоставлениях. – М., 2000.
- [4] Давыдова Е. Измерение качества жизни. – М., 1993; Субетто А. Управление качеством жизни и выживаемость человека // Стандарты и качество. -1994.- № 1. – С. 32-33; Могилевский Р. Проблемы качество жизни населения крупного города. Л.: Изд-во ЛГУ, 1989; Шкурин А. Мониторинг качества жизни населения муниципального образования: проблемы, принципы и перспективы построения. – Хабаровск, 2000.

*Асабова О.М.
магистрант 2 курса
экономического факультета
Аршинов И.В., к.э.н.
доцент кафедры финансов и кредита
НИ МГУ имени Н.П. Огарёва
Россия, г. Саранск*

КОНТРОЛЬ ЗА ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПРОВЕДЕНИЯ КАМЕРАЛЬНЫХ И ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация: В статье рассматриваются основные интернет-сервисы, информационные комплексы и компьютерные системы, поставленные на вооружение налоговыми органами в последние годы, повышающие качество информационного обоснования внутреннего налогового контроля в налоговых органах.

Ключевые слова: налоги, налоговый контроль, качество, информационные технологии, налогообложение, онлайн-сервисы, автоматизация, совершенствование.

В настоящее время автоматизация процессов налогообложения стала не только насущной потребностью, но и необходимым условием.

Уровень автоматизации технологического процесса, то есть использование инновационных инструментов в процессе функционирования налоговых органов характеризует эффективность их работы.

Налоговые органы в своей работе активно используют достижения передовых информационных технологий с целью расширения объёма бесплатных услуг, организации внутреннего налогового контроля в налоговых органах и качества обслуживания налогоплательщиков.

Внутренний налоговый контроль представляет собой контроль регионального управления за качеством проведения и организации камерального и выездного контроля (информатизация по предоставлению массива данных перед вышестоящими органами и выявление налоговых споров).

В современных условиях способность хранить, быстро найти и проанализировать необходимую информацию о налогоплательщике, его объектах налогообложения и проведенных в отношении него мероприятий камерального и выездного налогового контроля становится первоочередной. Поэтому дальнейшее совершенствование внутреннего налогового контроля в налоговых органах невозможно без расширения информационных систем и инструментов анализа, повышения научно-технического потенциала, создания и управления информационными технологиями в налоговых органах.

Для повышения качества информационного обоснования внутреннего налогового контроля используются такие интернет-сервисы, как «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц», сервис «Заплати налоги», сервис «Узнай свою задолженность», онлайн-сервис «Проверь себя и контрагента» и другие.

Инновационные сервисы позволяют за счет сокращения количества ошибок в учете налогоплательщиков, облегчить и качественно улучшить работу налоговых органов, сам учет налогоплательщиков и уплату ими налоговых платежей в бюджет, что в дальнейшем повышает выполнение контрольных показателей на уровне инспекции.

В рамках работы по повышению внутреннего налогового контроля, качества обслуживания налогоплательщиков и совершенствования информационного взаимодействия с гражданами Федеральная налоговая служба начала пилотный проект по тестированию регистрации (авторизации) в сервисе «Личный кабинет налогоплательщика для

физических лиц» с использованием усиленной квалифицированной электронной подписи (ЭП), универсальной электронной карты (УЭК).

Пилотный проект продлится до 15 ноября 2013 года и по его итогам будет принято решение о возможности перехода к новому способу получения доступа к сервису на всей территории Российской Федерации.

В настоящее время проводится пилотный проект по эксплуатации сервиса «Личный кабинет налогоплательщика юридического лица». Который позволит в электронной форме четко и ясно отслеживать уплату налогов не только на уровне инспекции, но и с точки зрения контроля со стороны вышестоящих органов за деятельностью нижестоящих.

Налоговая служба не только внедряет своевременные информационные технологии облегчающие взаимодействие с налогоплательщиками, но и проводит работу по стандартизации и автоматизации процедур и улучшения качества внутреннего налогового контроля в налоговых органах. Кроме того, ФНС копирует опыт, который накопили за многие десятилетия налоговые службы развитых стран, и активно внедряет его в свою работу.

Для повышения качества и выполнения отбора налогоплательщиков используется компьютерная программа «ВНП – отбор».

В ней каждому признаку недобросовестности присвоен свой «балл» (от 0,2 до 3,0) – чем больше «баллов» набирает налогоплательщик, тем выше его шансы стать объектом выездной налоговой проверки.

Другой, не менее интересный инструмент – Информационная система КСНП (Комплексные сведения о налогоплательщиках). Данная информационная система используется налоговыми органами для оперативного получения информации о компании, ее контрагентах и аффилированных лицах. Источником этой информации являются сведения, предоставляемые на этапе регистрации, внесения изменений в учредительные документы и сдаче отчетности. Он позволяет значительно сузить круг контрагентов, по которым необходимо провести проверку, а также выявить ряд признаков налоговых схем внутри группы взаимозависимых компаний или схем с участием однодневок.

Другая информационная система, о которой имеет смысл упомянуть это «САИ-В» – программа, автоматически собирающая и оценивающая информацию, поступающую от внешних источников (третьих лиц). Такие третьи лица это и правоохранительные органы, регистрирующие органы – Росрегистрация, Роснедвижимость, ФТС, ФСФМ, и конечно так называемые «граждане-доброжелатели».

Перечисленные системы увеличивают информационную базу и достоверность сведений о дальнейшей проверке налогоплательщиков необходимые при осуществлении внутреннего налогового контроля.

2 февраля 2011 года состоялась презентация новой системы электронной обработки данных АИС «Налог-3». Основными слагаемыми

новейшего программного обеспечения «АИС Налог-3» является создание централизованной вычислительной инфраструктуры с большой пропускной способностью, устойчивых каналов связи и единого федерального хранилища данных, которое будет содержать юридически верную, полную и актуальную информацию для обеспечения налогового администрирования, внутреннего налогового контроля, информационной поддержки налоговых инспекторов и создание условий для качественного обслуживания налогоплательщиков. Представленный электронный комплекс сможет полностью обеспечить автоматизацию процессов внутреннего делопроизводства в ФНС, высокую управляемость службы, существенно повысит контрольную функцию ФНС, а так же создаст единую информационную среду налоговых органов.

С помощью этой системы будут осуществлены полномасштабный переход Федеральной налоговой службы России на электронный документооборот и модернизация процессов проведения внутреннего налогового контроля налоговых органов на базе АИС «Налог-3».

Итак, делаем вывод, что автоматизация налогового контроля за счет применения взаимоувязанного комплекса мероприятий по внедрению системы формирования и сдачи в налоговые органы в электронном виде документов, автоматизированной камеральной проверки, внедрению прогрессивных автоматизированных методов планирования и сопровождения выездных налоговых проверок, а также внедрению различных онлайн-сервисов способствует рационализации и повышению результативности работы налоговых органов.

С помощью сервисов и информационных систем осуществляется не только взаимодействие налогоплательщиков с налоговыми органами, но и усиление внутреннего налогового контроля за организацией и проведением камеральных и выездных налоговых проверок в налоговых органах.

*Ахметзянов Э.Н.
магистрант
Башкирский государственный университет
Россия, г.Уфа*

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

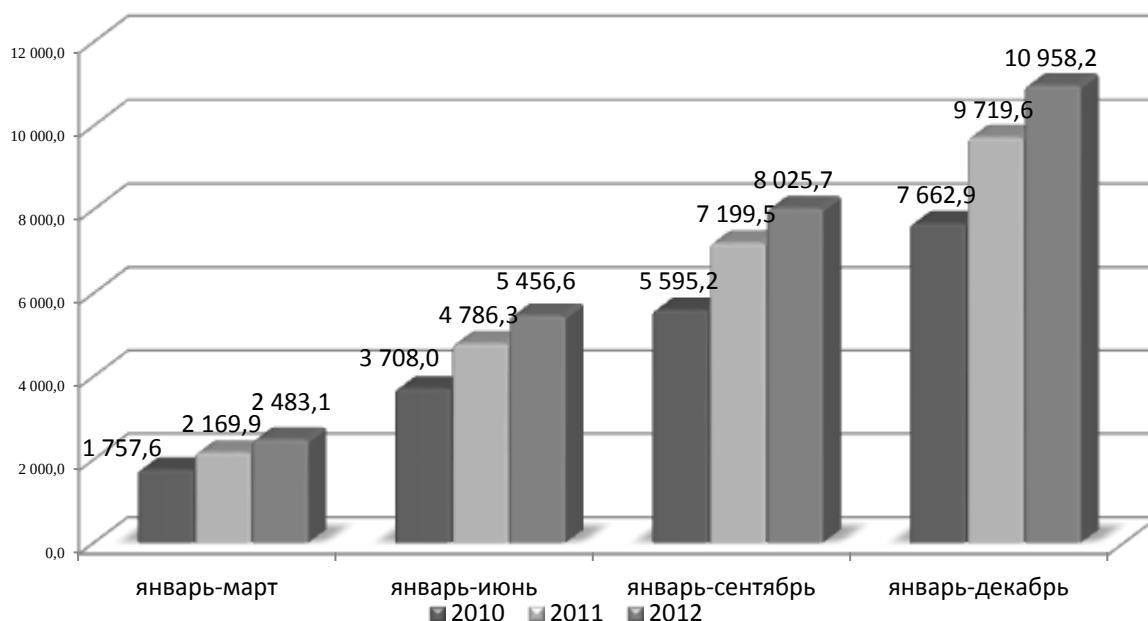
Аннотация:

One of the key revenues to the state budget is individuals' tax payment. The feature in personal property taxes is its labor-consuming administration: setting different deadlines for payment and submitting appropriate notifications.

Характерной особенностью налогообложения физических лиц в Российской Федерации является то, что процедура исчисления и порядок уплаты налогов физических лиц проще, чем налогообложение юридических лиц. Следовательно, осуществление налогового контроля для физических лиц проще, чем для организаций и юридических лиц.

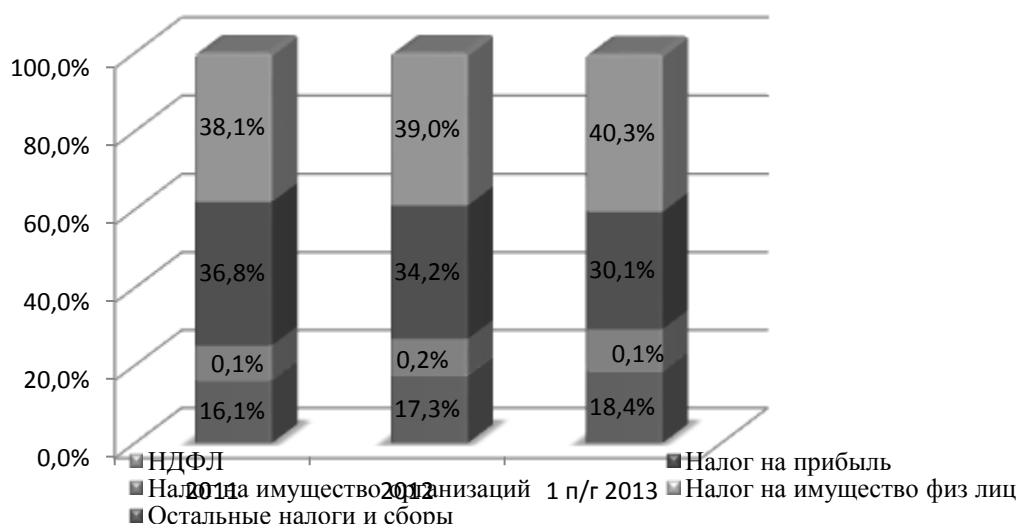
В силу экономических преобразований, протекающих в настоящее время в России, необходимой составляющей для осуществления экономической политики в стране является соответствующее совершенствование налоговой системы. Исходя из зарубежного опыта развития налоговых систем, прослеживается последовательная тенденция постепенного снижения значения юридических лиц и соответствующего повышения роли налогообложения физических лиц. В большей степени такая закономерность прослеживается в регионах страны, когда налоги с физических лиц становятся основным источником доходов местных бюджетов.

Рис. 1. Поступление налогов, сборов и иных обязательных платежей в консолидированный бюджет РФ, млрд. руб. [1]



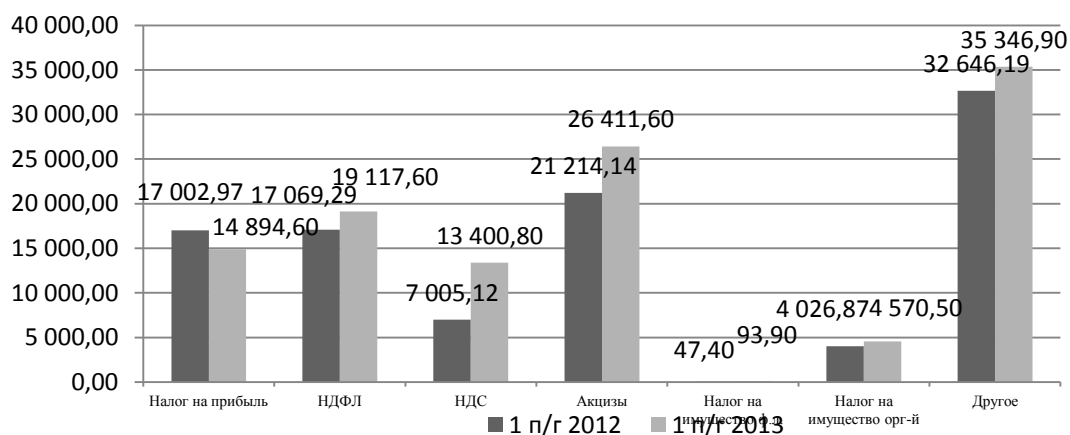
Основная часть поступлений консолидированного бюджета страны обеспечивается за счет четырех доходных источников – НДФЛ, налога на прибыль организаций, акцизов, НДС. На рис. 2 представлена структура налоговых поступлений, где наибольшую долю составляет НДФЛ и с каждым отчетным периодом размер поступлений с физических лиц имеет тенденцию к увеличению.

Рис. 2. Структура налоговых поступлений в консолидированные бюджеты субъектов РФ.



Во многих регионах Российской Федерации складывается ситуация, при которой налоги с физических лиц вышли на лидирующее место в доходах бюджетов. Размер налогов и сборов в Республике Башкортостан за 1 полугодие 2013г. составил 113838,2 млн. руб., что выше показателя предыдущего года на 15%. Размер НДФЛ составил 19117,6 млн. руб., налог на имущество физических лиц – 93,9 млн. руб., что составило 17,5% в общей доле налоговых сборов региона.

Рис. 3. Структура собственных доходов бюджета РБ



Поступления налога на доходы физических лиц составили 28 654 млн. рублей (17% от общей суммы), что на 2 657 млн. рублей или на 10,2% больше, чем в январе-сентябре прошлого года. Имущественные налоги (поступили в бюджет республики в сумме 9471 млн. рублей (5,6% общего объема мобилизованных налогов), с ростом на 1 525 млн. рублей или на 19,2%. Таким образом, одним из важных поступлений в налоговых доходах РБ составляет налоги, облагаемые с физических лиц. Налоги с физических лиц являются массовыми налогами, которые уплачиваются почти всеми гражданами региона и в страны в целом.

В соответствии с законодательством для налогообложения данных видов доходов применяется метод самоначисления, так, исходя из сумм, полученных от реализации принадлежащего на праве собственности

имущества, физические лица обязаны самостоятельно исчислить суммы налога, подлежащие уплате в бюджет. [2, ст.228]

К объектам налогообложения относятся: жилой дом, квартира (комната), дача, гараж, любое иное строение, помещение, а также доля в праве общей собственности на указанные объекты. [3, ст.2] Ставка налога устанавливается органами местного самоуправления, но в пределах ставок в соответствии с законодательством РФ. Ставки зависят от суммарной инвентаризационной стоимости объектов налогообложения. Существуют налоговые льготы для отдельных категорий граждан (инвалиды, пенсионеры).

К обязанностям налоговых органов при кадастровом методе взимания налогов относятся ведение учета объектов налогообложения, исчисление налогов, формирование соответствующих налоговых уведомлений и платежных документов, учет поступлений и взыскание налога с недоимщиков.

Особенность в налоге на имущество физических лиц заключается в трудоемкости его администрирования: устанавливаются различные сроки уплаты и отправки соответствующих уведомлений. В соответствии с этим, высоки издержки на взимание данного налога из-за невысокой доли добровольно уплачиваемых налогов. Затрат, непосредственно связанные с исчислением и сбором налогов с физических лиц, несут не только органы налоговой инспекции, но и сами налогоплательщики, кредитные организации (банки), служба судебных приставов, суды.

При администрировании налогов с физических лиц применяются следующие методы исчисления и взимания налогов: удержание у источника, метод самоначисления и кадастровый метод. В настоящее время существует особенность, связанная с реализацией порядка исчисления и взимания налога по доходам от продажи недвижимости и транспортных средств, а также – от сдачи недвижимости в аренду.

К одной из ключевых задач, стоящей перед налоговыми органами, относится упрощение и унифицирование процесса налогового администрирования (например, унификация сроков уплаты). В настоящее время согласно действующему законодательству уплата налога осуществляется равными долями в два срока – не позднее 15 сентября и 15 ноября. Таким образом, сроки уплаты имущественного налога с физического лица в настоящее время различны, что тем самым усложняет исчисление и взимание налогов с физических лиц.

Для организации оптимального порядка администрирования имущественных налогов и других налогов, взимаемых с физических лиц, необходимо установить единый срок уплаты и перейти на унифицированную форму налогового уведомления. В таком случае налоговой инспекции необходимо будет лишь один раз в год направлять налоговое уведомление.

Таким образом, к важным элементам налоговой системы относятся не только состав налогов и величина их ставок, но и сами методы исчисления и уплаты налогов. Для совершенствования системы налогообложения физических лиц, в первую очередь, необходимо выработать оптимальный метод взимания налога.

Использованные источники:

1. Налоговая аналитика. // www.analytic.nalog.ru.
2. Налоговый Кодекс РФ. Часть 2 от 05.08.2000г. №117.
3. Закон РФ «О налогах на имущество физических лиц» от 09.12.1991г. № 2007-1. // Российская газета. - №36.

*Ахметшина Г. Х.
старший преподаватель отделения общего образования
Приволжский межрегиональный центр
повышения квалификации и профессиональной
переподготовки работников образования
Казанского (Приволжского)
федерального университета,
Россия, г. Казань*

СОВРЕМЕННОЕ ПОНЯТИЕ ПАТРИОТИЗМА

Сегодня воспитание молодежи в России происходит в условиях политического и экономического реформирования, в ходе которого во многом изменились общественная, материальная и духовная условия жизни подрастающего поколения, принципы деятельности образовательных учреждений, средств массовой информации. Изучение научной литературы последних лет по проблеме патриотического воспитания позволяет сделать вывод, что данная проблема привлекает внимание политических деятелей, философов, педагогов.

Исследованию понятия «патриотизм» посвящено довольно много работ в истории отечественной педагогики (К.Д. Ушинский, И.А. Ильин, А.С. Макаренко, В.А. Сухомлинский и др.).

Наиболее полное философское исследование сущности патриотизма проведено в работах В.И. Лутовинова и И.И. Мельниченко и раскрыто в монографии «Развитие патриотизма в России XXI века».

В.И. Лутовинов и И.И. Мельниченко все многообразные подходы к пониманию патриотизма, которые имеются в научно-исследовательской литературе, выделяют по нескольким направлениям:

Первое направление - понимание патриотизма как возвышенного чувства любви к Родине, Отечеству, что в большей степени предопределяется понятием самого термина «патриотизм». Это направление характеризуется закреплением позитивного, часто ярко выраженного эмоционального отношения к Отечеству.

Второе направление также основывается на понимании патриотизма как одного из наиболее важных чувств. Однако оно не ограничивается лишь возвышенным чувством любви к Отечеству, а побуждает к активным поступкам, действиям, поэтому это направление авторы называют *активно-деятельностным*.

Третьим направлением патриотизм рассматривается как общественное явление. «Содержание и характер данного явления в значительной степени обуславливаются особенностями исторического развития общества, государства, политикой правящей элиты»

Четвертое направление рассматривает «государство как объект патриотизма», полагая, что именно государственные институты в согласованности с общественными организациями, ветеранскими и творческими союзами будут заниматься деятельностью по формированию патриотического сознания и созданием условий для его проявления в обществе. Это направление получило название «*государственного патриотизма*».

Пятое направление представлено как альтернатива по отношению к предыдущему. При этом авторы опираются на опыт исследователей и раскрывают сущность патриотизма в неразрывной связи с личностью. Личность для них является высшей ценностью. Такой патриотизм они назвали «*личностным*».

Шестое направление является развитием предыдущего и выражается в том, что субъектом патриотизма выступает личность. Сам патриотизм рассматривается как важнейший этап духовного развития личности, ее самовыражения. Такое направление патриотизма выделено как *духовно-религиозное*.

Термин «патриотизм» охватывает широкий круг общественных, духовных, нравственных явлений, поэтому любое его однозначное определение может оказаться односторонним. В зависимости от развития общественных отношений, культуры и педагогической науки понимание патриотизма дополнялось, обогащалось.

Проведем контент-анализ понятия «патриотизм». Для этого проанализируем наиболее распространенные определения.

Контент-анализ понятия «патриотизм»*

Источник	Определение
С.И. Ожегов. Словарь русского языка - М.,1986. - с. 485.	Патриотизм - важнейшее <i>духовно-нравственное качество</i> , предполагающее преданность и любовь к своему Отечеству и народу, гражданственность, выраженное в активной деятельности на благо страны.
В.И. Даль. Толковый словарь живого великорусского языка. -Т.3.-М.1978.- с.24.	Патриот - любитель отечества, ревнитель о благе его, отчизнолюб, отечественник или отчизник; Патриотизм - важнейшее <i>духовно-нравственное качество</i> , предполагающее преданность и любовь к своему Отечеству и народу, гражданственность, выраженное в активной деятельности на благо страны.

Политологический словарь-М., 1995.- с. 104-105.

В. И. Лутовинов, Н.И. Мельниченко Развитие патриотизма в России XXI века. - М, 2004. - с. 79.

В.А. Телегин. Организационно-педагогические условия патриотического воспитания студентом колледжей: Авто-реф. дис....

канд.пед.наук-СПб..2005-с. 12

Н.В. Ипполитова. Теория и практика подготовки будущих учителей к патриотическому воспитанию учащихся: авто-реф.дис. ...д-р. пед.наук-Челябинск,2000-с.9,10.

Патриотизм - показатель высокой гражданственности, сопричастности к интересам страны и народа, стремление к защите родины, к активным действиям во имя блага, суверенитета, достоинства.

Патриотизм - яркий показатель цивилизованности общества; он несовместим с национализмом, с противопоставлением культур.

Патриотизм представляет своего рода фундамент общественного и государственного *знания*, идеологическую опору его жизнеспособности, одно из первоосновных условий эффективного *функционирования всей системы* социальных и государственных институтов.

Патриотизм - *нравственное качество* человека, общероссийское чувство гражданина (готовность служить родине, защищать ее) сочетается с его любовью к малой родине; уважительного отношения к их традициям, языкам, культуре; любви к родному языку, культуре и истории своего народа; формирование национальных чувств и сознания, которые сочетаются с чувствами и сознанием гражданина-патриота России; уважительного отношения к русскому языку - важнейшему средству общения.

Патриотизм представляет собой сложное явление, которое связано с *нравственным качеством личности*, с интегративностью ее свойств, что позволяет рассматривать патриотизм как неотъемлемую часть социально-нравственной направленности личности. Он включает несколько взаимосвязанных компонентов: интеллектуальный, потребностномотивационный, эмоционально-волевой и деятельностный.

Из приведенного выше видно, что само понятие «патриотизм» имеет множество интерпретаций и, следовательно, сложно для однозначного определения. Авторы выделяют несколько признаков понятия патриотизма:

- определяют патриотизм как *нравственное качество личности*, характеризующее ее духовное развитие;

- выделяют в содержании этого понятия *чувство любви к Родине* в разных его проявлениях: любовь к Родине, преданность своему Отечеству, гордость за свою страну и др.;

- подчеркивают необходимость определенных *знаний*, которыми должен обладать патриот: знание истории, российской культуры, традиций, государственной символики и др.;

- указывают на *деятельностную установку* личности: готовность и стремление служить в рядах Вооруженных сил; практическими делами укреплять могущество и независимость Родины; стремление к защите Родины, к активным действиям во имя достоинства, суверенитета, блага своей Родины.

Исходя из анализа приведенных выше источников, освещающих различные взгляды на понятие «патриотизм», напрашивается вывод: патриотизм включает три основных компонента:

- когнитивный;
- ценностно-мотивационный;
- деятельностный.

Когнитивный компонент включает определенную систему знаний, самообразование.

Ценностно-мотивационный компонент отражает ценностное отношение к Родине в широком смысле этого слова и мотивы отношения личности к Родине, Отечеству, государству, семье и др.

Деятельностный компонент выражает стремление личности воплощать на деле ценностные установки по отношению к защите своего Отечества.

Суммируя все вышеизложенное по понятию «патриотизм», его сущности под содержанием патриотического воспитания необходимо понимать следующее:

- воспитание патриотического сознания и чувства любви и верности Родине;
- воспитание чувства гордости за свою Родину, за ее героическое прошлое и настоящее, за культурное наследие России, ее духовные ценности и традиции;
- воспитании готовности к выполнению гражданского долга и конституционных обязанностей по защите интересов Родины.

*Ахтареева Л.Р.
студент 3 курса*

*Российский Государственный Университет им. Г.В. Плеханова,
Россия, г.Уфа*

КРИПТОВАЛЮТА – ЗА ИЛИ ПРОТИВ

В последние годы на финансовом рынке и рынке на просторах интернета набирают популярность электронные валюты, так называемые криптовалюты. Это инструмент раскрывающий новые возможности, обладающий значительным потенциалом, с одной стороны и несущий угрозы с другой стороны. В настоящее время вопросы использования криптовалют, их влияние на экономические отношения и процессы малоизучено, поэтому исследование в данной области носит особо актуальный характер.

Криптовалюта – представляет собой электронные деньги, зашифрованные криптографическим методом, и практически невозможно отследить кто совершил транзакции и куда, украсть криптовалюту в разы сложнее, чем украсть деньги из банка или со счетов фирмы.

Электронная валюта, в частности БитКоин, появилась на свет благодаря стараниям Сатоси Накамото в 2009 году. До сих пор неизвестна личность Сатоси, не известно так же один это человек или же группа людей. За 4 года электронная валюта начала набирать обороты. Сама по себе криптовалюта в таком виде в каком мы имеем на сегодняшний день, это полностью анонимный механизм для оплаты или перевода денежных средств в сети интернет. Ею пользуются как обычные люди или организации, так и деятели нелегального рынка, например нашумевший в последние месяцы «Шелковый Путь» (Silk Road)^[1] – площадка для продажи наркотиков и других запрещенных средств.

Рассмотрим частный вариант криптовалюты, его самый сильный представитель – Биткоин (Bitcoin).

За период с января 2009 по август 2013 года количество биткоинов в обращении выросло с 50 до 12 миллионов единиц биткоинов. Суммарная рыночная капитализация криптовалюты Bitcoin на 13 ноября 2013 года составляет 8.5 млрд долл тогда как 13 октября 2013 года капитализация составляла 1.5 млрд долл. Для сравнения, капитализация Газпрома на конец 2012 года составляла 103 млрд долл^[2].

То есть за такой короткий период времени криптовалюта завоевала доверие, и показывает свою эффективность на рынке товаров и услуг. Защищенная валюта, которую невозможно на данный момент украсть, пользуется неимоверным спросом в Китае, этому так же способствует государственная политика в сторону этой валюты которая никаким образом не стала регулировать и облагать ее налогами. Я считаю, что одно только поведение политиков Китая подстегнуло огромную массу китайцев начать переводить деньги в биткоины и перепродавать их, ведь прибыли с купли продажи окупали себя от 100 до 500%.

Однако если начинать разбираться в экономической сущности криптовалюты, то начинают прослеживаться проблемы с самой системой БитКоин. Сейчас рассмотрим самые распространенные и наиболее важные.

Во первых, эта криптовалюта, хотя как и все остальные, не статична, т.е. не имеет устойчивого курса обмена, и курс растет по стандартной схеме: чем больше ажиотаж вокруг этой валюты, тем дороже она становится. Другими словами, чем больше транзакций совершается в этой валюте, будь то перевод фиктивный перевод средств из одного кошелька в другой и обратно, или оплата товара или услуги биткоинами в любом случае курс будет неумолимо расти.

Эта валюта основана на спекуляции. В связи с ажиотажем в августе 2013 года в Китае^[3] курс на БитКоин вырос с 300 до 600, а позже и до 900

долларов за единицу валюты. Однако, в апреле наблюдался эффект «пузыря». Цена на валюты резко начала расти и набирать обороты, и достигнув определенного максимума с 92 до 238 долларов за единицу обрушилась до 84 долларов за единицу, однако при этом не произошел крах всей системы, сразу началось повтор этой тенденции и в августе 2013 года достигнут пик цены в 900 долларов за единицу, могу предположить что крах и обвал цен на эту валюту не за горами. Эффект «пузыря» снова сработает, только не в таком маленьком масштабе как это было в апреле 2013 года, а в серьезном крушении.

Я считаю, что дальнейшее развитие BitCoin и криптовалюты в целом может нанести вред банковской системе в целом. Объясню это тем, что криптовалюта защищена, т.е. ее сложно украсть, хотя некоторые знающие люди умудряются красть некоторые суммы из-за чего создается дополнительный дефицит валюты, далее эта валюта сама себя регулирует, благодаря очень сложным алгоритмам и кода вложенными в структуру валюты. Эта валюта сама производит эмиссию, так же по сложнейшим алгоритмам и вычислениям.

В августе 2013 года так же проходили слушания в Сенате США, в которых обсуждалась тема о потенциальной угрозе криптовалюты и биткойны были приняты легальным средством обмена.^[4] Благодаря таким бурным действиям, огромным количеством транзакций, курс неумолимо растет и на этом успевают зарабатывать спекулянты. Постепенно люди могут перевести свои сбережения в устойчивую криптовалюту, хотя это будет долгий процесс, который может затянуться на годы. Хотя я считаю, что в очень скоро криптовалюта изживет себя и исчезнет, или станет столь незаметной, что о ней быстро забудут. Особенно если ее эмиссию будут контролировать государства, так как тогда этот вид валюты перестанет быть привлекательным для владельцев нелегального бизнеса, таких как торговля оружием, наркотиками или других запрещенных товаров или услуг. А для того чтобы наносить хоть какой то вред для банковской системы, общая стоимость всех биткойнов должна составлять сотни миллиардов долларов.

В целом, можно сделать некие выводы.

Во первых – криптовалюта очень молодое явление, ему всего 4 года, и возможно будет еще множество различных видов криптовалют типа БитКоин, и каждый со своей отличительной чертой, а какая из них будет приемлема для мирового сообщества, будет определять как будет развиваться онлайн торговля в будущем.

Как пишет руководитель отдела экономики Института исследований развивающихся рынков (IEMS) бизнес-школы «Сколково» Кристофер Хартвелл: «Bitcoin, конечно, привлекает внимание в силу своего инновационного статуса, но у него есть конкуренты – с более защищенной технологией и новыми эффективными принципами функционирования. Например, litecoin, использующий более простой алгоритм и облегченный

механизм эмиссии. Или Peercoin, который обладает совершенно иной системой распределения денег. Или Freicoín – эта валюта похожа на Bitcoin, но если кто-то ее слишком долго держит на руках, он платит определенную сумму: за счет этого ускоряется оборот. Bitcoin может не продержаться долго, но она определенно не будет последней виртуальной валютой.»

Из этого можем с уверенностью утверждать – будущее у криптовалюты есть, а вот какое – еще рано судить.

Использованные источники:

[1] Интернет-представительство ООО «СЛОН» [Электронный ресурс]. URL:<http://slon.ru/appheroes/fbr-arestovalovladeltsa-sayta-silk-road-krupneyshaya-onlayn-ploshchadka-po-torgovle-narkotikami-zak-999168.xhtml>

[2] <http://riarating.ru/infografika/20130201/610536030.html>

[3] Интернет-представительство ООО «СЛОН» [Электронный ресурс]. URL:<http://slon.ru/appheroes/ft-rekordy-bitcoin-priznak-krizisa-1021509.xhtml>

[4] Интернет-представительство ООО «СЛОН» [Электронный ресурс]. URL:<http://slon.ru/appheroes/i-snova-rekord-bitcoin-probil-900-a-posle-upal-do-650--1021342.xhtml>

*Бабкина К.О.
студент 5 курса*

*Гарифуллина А.Ф., кандидат политических наук
доцент*

*Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМА СЕЛЬСКИХ ДОРОГ

Состояние сельских дорог - насущная проблема для всей России. И отодвигать ее на задний план с каждым годом становится все труднее. Проблемы

бездорожья в России охватывают не только центральные магистрали, но и села, а также и дачные участки. Решать проблемы сельских дорог и дачных участков также необходимо для гордости и уважения своих граждан. Если сказать что эта проблема не касается государства, мы думаем, что это не так, так как общие проблемы касаются всех. В жизни все пропорционально взаимосвязано и складывается из мелочей жизни, и благополучие граждан России будут зависеть от хороших дорог государства. Если в целом вдаваться во все проблемные

подробности мелочей жизни, в общем итоге придем к проблеме демографии.

То, что села и дачные участки не имеют нормальных дорог, привело Российские села в упадок и к демографической деградации, эти проблемы необходимо решать всем вместе, и начинать нужно с мелочей.

Жизнь в российское село можно вдохнуть, сделав доступными социальные стандарты. И начать нужно с решения извечной проблемы - состояния дорог. Порядка 46 тысяч сельских населенных пунктов не имеют круглогодичных подъездов с твердым покрытием. В распутицу к больному не может проехать машина "скорой помощи", застревает школьный автобус. Сельские жители в отдаленных поселках чувствуют себя подчас оторванными от внешнего мира".

Правительство РФ утвердило федеральную целевую программу «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014–2017 годы и на период до 2020 года» [1]. Органам исполнительной власти регионов рекомендовано учитывать положения программы при принятии региональных целевых программ, направленных на устойчивое развитие сельских территорий. На реализацию программы планируется направить почти 300 млрд. руб., в том числе 90 млрд. руб. из федерального бюджета, 150 млрд. руб. из региональных бюджетов. Приоритет отдан созданию благоустроенного жилищного фонда. Главное, на что необходимо обратить внимание при реализации программы, – это на развитие сети дорог.

На эти цели выделяется в общей сложности около 10 млрд. рублей - 6 млрд. федеральных средств, около 4 млрд. - из бюджетов субъектов Федерации. Действующей нормативной базой установлено, что предоставление субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации осуществляется на строительство и реконструкцию подъездов к населенным пунктам, отвечающим следующим критериям:

а) численность постоянно проживающих жителей в сельском населенном пункте – 125 человек и более;

б) протяженность автомобильной дороги, являющейся подъездом от сельского населенного пункта с численностью постоянно проживающих жителей 125 человек и более, до сети автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием – не более чем 5 км;

в) проведение на территории сельских населенных пунктов и (или) в пределах производственной зоны этих населенных пунктов мероприятий, направленных на решение задач развития агропромышленного комплекса и сельских территорий.

Основными причинами возникновения проблем для реализации программы являются несовершенство, а также отсутствие нормативных правовых актов. Действующая в настоящее время нормативно-правовая база не способна обеспечить выполнения программы в полном объеме. Все эти факторы повышают уровень коррупции, средства не доходят до целевого назначения.

Для решения данных проблем необходимо совершенствование нормативно-правовой базы, а так же ужесточения финансового контроля за использованием средств федерального бюджета.

Использованные источники:

1. О федеральной целевой программе "Устойчивое развитие сельских территорий на 2014 - 2017 годы и на период до 2020 года" [Электронный ресурс]: Постановление Правительства РФ от 15.07.2013 N 598 // СПС «Консультант Плюс ». Версия Проф.

*Баданова А. М.
студент группы Э-11-4*

*Ярославцева М. А.
студент группы Э-11-4
экономического факультета*

*Пермский филиал «Национального исследовательского университета
Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

ФАКТОРЫ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА ОБМЕННЫЙ КУРС

На сегодняшний день большинство стран находится в трудном положении относительно состояния их валют. Несомненно, можно говорить о том, что на курсы валют многих стран повлиял кризис, и все еще имеет воздействие, однако существуют и другие факторы, которые могли ослабить валюту той или иной страны даже в большей степени, чем кризис.

На данный момент можно выделить пять известных валют, которые считаются наиболее ослабленными по отношению к остальным имеющимся: индийская рупия, индонезийская рупия, южноафриканская ранда, бразильский реал и турецкая лира. В странах, где данные валюты применяются, существует сильная зависимость от иностранного капитала и, основываясь на этом, известный стратег Морган Стэнли выделил три основных фактора, по которым он составлял список самых хрупких валют мира:

- высокая инфляция;
- отрицательный торговый баланс (счет текущих операций);
- торговые взаимоотношения с Китаем, как корреляция с рынком Китая.

Если проводить сравнение ранее упомянутых валют с Российским рублем, то можно сказать, что, естественно, русский рубль очень ослаб, в стране наблюдается устойчивый тренд снижения курса рубля по отношению к курсу доллара. Однако если рассматривать курс рубля по тем факторам, которые выделил Морган Стэнли, то мы можем говорить о том, что в России наблюдается относительно высокая инфляция, но мы это компенсируем положительным торговым балансом и высоким показателем счета текущих операций, что, в свою очередь, можно сказать и о состоянии юаня в Китае. Также в странах, чья валюта входит в состав пяти самых хрупких, можно усилить свою валюту с помощью агрессивного увеличения ставок процента, как предлагают аналитики, однако, центральные банки данных стран оказывали противодействие тем, что делали ставки на фундаментальном

уровне или ограничивали отток капитала. Тем самым, данное решение центральных банков привело к еще большему ослаблению валют. Продолжая сравнение пяти самых хрупких валют мира и российского рубля, можно добавить, что Россия является страной развивающейся, а Индия, Индонезия, Турция, ЮАР и Бразилия находятся на исторических минимумах, так называемых истоках развития экономики, что может быть еще одной причиной не включения Российского рубля в список самых хрупких валют.

Основными причинами ослабления российского рубля могут быть следующие внутренние факторы: отток капитала; покупка валюты с рынка Минфином РФ; выплаты полугодовых дивидендов; замедление роста экономики РФ; возможное снижение ставок ЦБ.

Несомненно, факторы, которые были выделены Морганом Стэнли, являются ключевыми в нахождении валют слабыми, однако можно выделить еще шесть факторов:

1. Сравнительно низкие процентные ставки относительно других стран. Повышение процентной ставки способствует тому, что в стране происходит приток иностранных капиталов, в то время как снижение ставок приводит к отливу капиталов за рубеж. Это объясняет тот факт, что в странах с более высокими реальными процентными ставками происходит приток капитала, спрос на ее валюту увеличивается, и, соответственно, она дорожает.

2. Снижение курса какой-либо валюты стимулирует банки и фирмы заблаговременно перевести свое имущество в валюты с более устойчивым курсом. Такая тенденция приводит к тому, что позиции ослабленной валюты ухудшаются в еще большей степени. Кроме того, валютные рынки способны быстро реагировать на любые изменения в экономике, в том числе и на колебания в соотношении курсов валют. Этим они повышают возможности для спекуляций на валютных рынках. Никто из представителей власти не должен делать публичных заявлений относительно изменения курса национальной валюты, чтобы не порождать в обществе слухи и не способствовать валютным спекуляциям.

3. Низкий уровень доверия к валюте на национальном и мировом рынках. Степень доверия к валюте определяется следующими показателями: политическая обстановка в стране, экономическая политика государства, темпы экономического роста, уровень инфляции, покупательная способность валюты, перспективы динамики спроса и предложения на валюту, ожидание официальных публикаций о показателях торгового и платежного балансов и т.д.

4. Валютная политика государства, способствующая снижению валютного курса. Данная политика зависит от конкретных задач валютно-экономической политики и может быть направлена либо на снижение, либо на повышение валютного курса.

5. Низкий национальный доход. Или, более конкретно, те факторы, которые способствуют его снижению. Например, увеличение внутреннего спроса приведет к снижению курса валюты, а увеличение предложения – к его повышению.

6. Конъюнктурные факторы, например, спады деловой активности в стране. Данные факторы могут значительно повлиять на изменение курса валюты только в краткосрочном периоде.

Таким образом, нами были представлены основные факторы, влияющие на изменение курса валют. Валютный курс оказывает влияние на соотношение цен при экспорте и импорте товаров, на прибыль предприятий, на их конкурентоспособность, а также на многие другие факторы. Резкие колебания валютного курса отрицательно влияют на экономическую ситуацию в стране, в частности повышают нестабильность международных экономических отношений, вызывают социально-экономические волнения, могут служить причиной потерь для определенных стран. Это говорит о том, что валютный курс выступает в качестве объекта борьбы между странами и является источником множества разногласий. По этой причине проблемы, касающиеся изменений валютного курса, являются важной составляющей экономики.

Использованные источники:

1. wffw.info / Компания exness, Факторы изменения валютных курсов [Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://wffw.info/190325/factory-izmeneniya-valyutnyx-kursov/>

2. Пять хрупких валют, Телепередача «Хрупова. Взгляд», Телеканал РБК [Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://smotri.com/video/view/?id=v25609074b95>

3. Рубль: обесценение не за горами? Телепередача «Хрупова. Взгляд», Телеканал РБК

[Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://smotri.com/video/view/?id=v2543004ce0d>

4. Индонезия: крупнейший "азиатский тигр", Телепередача «Немцова. Взгляд», Телеканал РБК

[Эл ресурс]. Режим доступа: <http://smotri.com/video/view/?id=v25695680b0c>

Бадертдинова С.Р.
магистрант
Гайфуллина М.М., к.э.н.
доцент

Доцент кафедры «Экономика и управление на предприятии нефтяной и газовой промышленности»

УГНТУ

Россия, г.Уфа

АЛГОРИТМ ВЫБОРА ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВАРИАНТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА

В работе приведена характеристика возможных вариантов использования попутного нефтяного газа в России, предложен алгоритм выбора экономически эффективного варианта.

Ключевые слова: попутный нефтяной газ, эффективное использование газа, алгоритм выбора варианта утилизации.

Сжигание попутного нефтяного газа (ПНГ) на промысловых факелах является серьезным источником загрязнения окружающей среды и приводит к безвозмездной потере ценных энергетических ресурсов.

Российские нефтегазовые компании в январе-сентябре 2013 года добыли 49,565 млрд. кубометров попутного нефтяного газа, что на 7,8% выше показателя за аналогичный период 2012 года. Средний уровень полезного использования попутного газа в целом по стране за 9 месяцев 2013 г. составил 79%. В то же время по итогам 2012 года этот же показатель равнялся 74,7% [1].

На существенное увеличение полезного использования попутного газа повлияло ужесточение штрафных санкции за выбросы в атмосферу. С 1 января 2013 года коэффициент при расчете платы за сжигание ПНГ свыше 5% от добычи достигает 12, тогда как в течение 2012 года такой коэффициент составлял 4,5. С 2014 года коэффициент платы за сжигание ПНГ будет составлять 25.

В условиях повышения выплат за сжигание ПНГ для компании увеличивается актуальность решения вопроса выбора экономически эффективного варианта использования ПНГ.

Выделяют два основных противоположных направления использования попутного нефтяного газа:

1) Нерациональное использование - сжигание попутного нефтяного газа на промысловых факелах. При таком подходе ПНГ становится, по сути, отходом процесса нефтедобычи.

2) Рациональное использование:

- использование газа на технологические нужды промыслов и для местных потребностей в энергоресурсах, в том числе выработка электроэнергии для передачи ее в общую электросеть;

- переработка ПНГ на газоперерабатывающих заводах (ГПЗ) для получения газохимической продукции с высокой добавленной стоимостью, таких как полиэтилен, полипропилен, синтетические каучуки, полистирол, поливинилхлорид и другие, данный вариант использования предусматривает необходимость транспортировки до ГПЗ;

- закачка НПГ в продуктивные нефтяные пласты для повышения пластового давления и нефтеотдачи.

В этой связи возникает необходимость разработки методического обоснования выбора наиболее экономически целесообразного варианта использования ПНГ. Следует отметить, что выбрать данный вариант можно и нужно еще на стадии лицензирования и утверждения проектов разработки месторождения.

Проводимые расчеты показывают, что транспортировка ПНГ на ГПЗ и дальнейшая переработка попутного газа с получением ценных продуктов газохимии, является наиболее рациональным вариантом ее использования.

В то же время существует ряд факторов, влияющих на выбор направления использования газа, и следовательно, определяющих будущий экономический эффект.

Например, большие объемы извлечения ПНГ предполагают строительство газотранспортной системы до магистральных трубопроводов для доставки на ГПЗ. В свою очередь, этот вариант не исключает возможность использования ПНГ на собственные технологические нужды промысла.

В случае удаленности месторождения от инфраструктуры сбора, транспортировки и переработки ПНГ, его можно направить на технологические нужды в процессе добычи углеводородов, можно использовать для повышения пластового давления и нефтеотдачи.

На рис. 1 представлен алгоритм выбора экономически эффективного варианта использования попутного нефтяного газа.

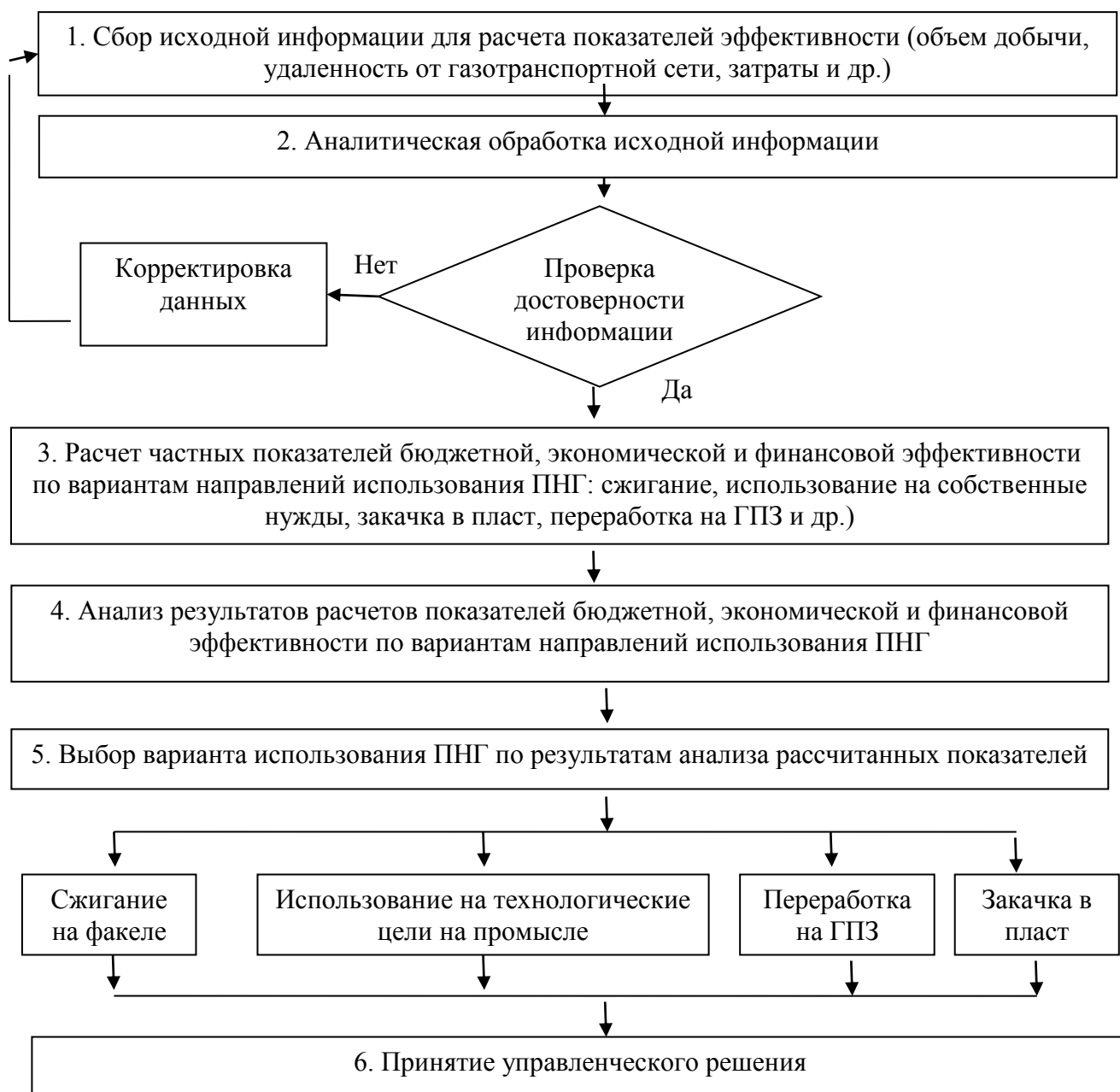


Рис. 1. Алгоритм выбора экономически эффективного варианта использования попутного нефтяного газа

Анализ имеющейся информации включает в себя исследование рынков технологий и оборудования, используемых в компании и применяемых в мире для утилизации ПНГ, годовых объемов извлечения газа, определение его физико-химических характеристик и описание его потребительских свойств, исследование рынка реализации продуктов переработки ПНГ.

Создание территориального кластера, при отсутствии рентабельных решений по рациональному использованию ПНГ отдельно взятых месторождений или добывающих компании, помогает в худшем случае снизить расходы каждого из участников интеграции, в лучшем случае, получить прибыль от рационального использования газа.

Основной особенностью объектов подготовки нефти и газа на зарубежных промыслах является их органическая связь со всем комплексом нефтяного месторождения. Практически во всех развитых странах применяется совместная обработка нефти и газа, что позволяет значительно уменьшить территорию объектов за счёт сокращения и объединения многих узлов общего назначения и снизить капиталовложения и энергозатраты на 25-30% по сравнению с вариантом раздельной подготовки нефти и газа на технологически и организационно автономных объектах [2].

При интеграции крупных месторождений с большими объемами добычи ПНГ, кластеризации может рассматриваться как вариант оптимизации затрат и, как следствие, увеличения прибыли при комплексной оценке этих месторождений.

В процессе принятия управленческого решения об оптимальном варианте использования ПНГ следует учитывать высокую стоимость продукции газопереработки. Если принять поступление от продажи нефти за единицу, коэффициент выручки от нефтепродуктов - 1,5, то для газонефтехимической продукции этот коэффициент будет равен от 5 до 10, при этом также будет достигнут мультипликативный эффект для всей экономики.

На любое отдельно рассматриваемое месторождение влияет комбинация индивидуальных факторов, которые нужно оценивать в комплексе. Направления утилизации нефтяного газа можно комбинировать для получения наилучшего экономического эффекта или, возможно, для выбора варианта минимизации издержек.

Использованные источники:

1. Кутепова Е., Книжников А., Кочи К. Проблемы и перспективы использования попутного нефтяного газа в России: ежегодный обзор. Вып. 4. М.: WWF России, КПМГ, 2012. 35с. – Режим доступа: <http://www.kpmg.com/RU/ru/IssuesAndInsights/ArticlesPublications>.
2. Филиппов А.В. Попутный нефтяной газ – “попутка” или ценный ресурс // Нефть, газ и бизнес. - 2009. - №12.

Бадиков К.А.

магистрант кафедры «Техническая эксплуатация и ремонт автомобилей»

*Волгоградский государственный технический университет
Россия, г.Волгоград*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Эффективность производства зависит от квалификации рабочих, их расстановки и использования, это влияет на объем и темпы

прироста вырабатываемой продукции, использование материально-технических средств. Всё это прямым образом связано с изменением показателя производительности труда. Одним из важнейших факторов, влияющих на уровень производительности труда, а, следовательно, и эффективности производства, является персонал предприятия. Рост производительности труда является важнейшим условием развития производительных сил страны и главным источником роста национального дохода. Производительность труда является одним из важнейших качественных показателей работы предприятия, выражением эффективности затрат труда.

Большинство российских предприятия в настоящее время уделяют недостаточно внимания вопросам роста производительности труда и ее стимулирования. Тем не менее, производительность труда имеет большое значение для успешного функционирования любого предприятия. Необходимо отметить, что рост производительности труда самым непосредственным образом влияет на конечные финансовые результаты работы предприятия, т.е. величину прибыли. Это влияние проявляется прежде всего через увеличение производства и реализации продукции и снижение ее себестоимости. При этом снижение себестоимости за счет этого фактора будет только в том случае, если темпы роста производительности труда будут опережать темпы роста средней заработной платы работников предприятия [1].

Объектом анализа является общество с ограниченной ответственностью «Комбинат хлебопродуктов «Заволжье» (ООО «КХП «Заволжье»). Основной вид деятельности общества – выращивание зерновых культур с целью получения максимальной прибыли.

Общество с ограниченной ответственностью «Комбинат хлебопродуктов «Заволжье» основано в 1948 году. На территории предприятия находились деревянные склады для хранения зерна, позже начали строить кирпичные склады напольного типа, которые и в настоящее время находятся на территории предприятия. После пуска завода предприятие переименовали в Ленинское хлебоприемное предприятие. В 1984 году построен элеватор, емкостью 50 тысяч тонн. Основные виды деятельности – производство комбикорма и муки высшего и первого сорта.

На этом предприятии зерно проходит практически полный цикл производства, от выращивания до переработки. Основными видами деятельности являются производство комбикорма, хранение зерна, производство муки высшего и первого сорта. Фактором развития предприятия является не только повышение качества выпускаемой продукции, но и ассортимента. Сейчас производятся гранулированные комбикорма для птицы и свиней различного возраста, для крупного рогатого скота, рыб, лошадей, овец и других животных.

Сложившаяся система сельского хозяйства в Волгоградской области свидетельствует о необходимости развития форм хозяйствования. Посевные площади в области составляют 862 тыс. гектар, 60 % из которых – зерновые культуры. По ряду сельскохозяйственных культур область является одним из лидеров на территории России. Ведущая зерновая культура – пшеница. Почвенно-климатические условия региона позволяют организовать производство зерна, кукурузы, овощей, фруктов и т.д.

Между Министерством сельского хозяйства и областью заключено соглашение о выполнении объёмов производства сельхоз продукции, не менее 2,8 млн. тонн зерна. Под урожай 2013 года было засеяно территория 1,4 млн. гектар. Было установлено четыре срока приёма документов по страхованию сельхоз культур. Также в этом году возник вопрос о строительстве логистических центров и овощехранилищ, которые важны для развития агропромышленного комплекса области.

Расходы областного бюджета на развитие агропромышленного комплекса в 2012 году увеличены на 40% по сравнению с 2012 годом и составляют 1,8 млрд. С 2013 года начинает функционировать несвязная государственная поддержка, которая будет предоставляться на 1 гектар посевных площадей. Средства из федерального областного бюджета могут быть выделены не позднее 1 мая в размере 1 млрд. рублей. В феврале был принят приказ от 28.02.2013 №45 «Об утверждении ведомственной целевой программы «Развитие семейных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств Волгоградской области в 2013-2015 годах». Задачей программы является создание условий для осуществления бизнес проектов. Предусматривающих реконструкцию, строительство, семейных животноводческих ферм на базе фермерских хозяйств. Общий объём финансирования программы за счет всех источников финансирования составит 254945 тыс. рублей, в том числе: за счет средств областного бюджета составит 182105 тыс. рублей на весь срок реализации; за счет собственных заёмных средств финансирование составит 72840 тыс. рублей. Руководство реализацией программы осуществляет Министерство сельского хозяйства Волгоградской области. Наиболее значительными факторами, которые тормозят развитие сельского хозяйства в Волгоградской области, является значительный износ техники, недостаточно квалифицированные кадры, низкая доля орошаемых земель и т.д.

Изменение структуры рабочих обуславливает необходимость изучения их квалификационного уровня. В 2011 году предприятие ООО «КХП «Заволжье» решило снизить квалификационный состав рабочих по разрядам и принять на работу рабочих без разряда. При этом возникли трудности обучения персонала непосредственно на предприятии, так как он не обладал необходимыми профессиональными качествами.

Квалификационный уровень работников во многом зависит от их возраста. Поэтому в процессе анализа изучают изменения в составе рабочих

по этому признаку. Производительность также зависит от возраста сотрудников, чем старше сотрудник, тем ниже его производительность, но больше опыт. Молодые сотрудники больше склонны к обучению и повышению мастерства [2].

Проанализировав производительность труда на предприятии, выявлено следующее: среднегодовая выработка одного работника увеличилась в 2012 г. по сравнению с 2010г. на 1,25%, что в абсолютном выражении составило 25765 руб. По сравнению с 2010 и 2011 годами годом увеличились показатели среднедневной и среднечасовой выработки одного рабочего на 8,5% и на 8,2% соответственно, что в абсолютном выражении это составило 753,18 руб. и 820,45 руб.

Анализ использования трудовых ресурсов на предприятии, уровня производительности труда необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки для повышения уровня его оплаты. При этом средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства. Основным источником выплат заработной платы по всем категориям работающих на ООО «КХП «Заволжье» является фонд оплаты труда или фонд заработной платы. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки повышения его оплаты. В свою очередь, повышение уровня оплаты труда способствует росту его мотивации и производительности.

При анализе фонда заработной платы необходимо так же установить соответствие между темпами роста средней заработной платы и производительностью труда. Как видно из предыдущих расчетов, темп роста заработной платы в 2011 году составил 111%. Очевидно нарушение принципа расширенного воспроизводства, получения прибыли и рентабельности: темп роста заработной платы рабочих опережает темп роста производительности труда (102%). В результате происходит перерасход заработной платы, рост себестоимости и соответственно уменьшение суммы прибыли.

Повышение производительности труда ведет к увеличению объемов производства, росту доходов и уровня жизни населения, к повышению социального статуса работников и их удовлетворенности трудом. Рассмотрим техническое перевооружение как один из вариантов повышения производительности. Техническое перевооружение - комплекс мероприятий по повышению технико-экономического уровня отдельных производств, цехов и участков на основе внедрения передовой техники и технологии, механизации и автоматизации производства, модернизации и замены устаревшего и физически изношенного оборудования новым, более производительным.

Повышение квалификации является взаимообусловленным процессом, оказывающим влияние как на эффективность труда, так и на качество кадрового потенциала предприятия. Таким образом, повышение квалификации работников в современных условиях становится неотъемлемой составляющей процесса управления организацией. Сотрудники разных компаний обмениваются опытом, завязывают деловые и неформальные контакты. Согласно п. 41 Типового положения повышение квалификации может проводиться: с отрывом от работы; без отрыва от работы; с частичным отрывом от работы; по индивидуальным формам обучения. Обучение может быть обязательным или по инициативе работодателя. Обучение проводится по мере необходимости, но не реже одного раза в пять лет в течение всей трудовой деятельности работников.

Расчеты показали, что фактическое значение анализируемого показателя в 2012 году на 0,4 пункта меньше предусмотренного плана. Это означает, что квалификации рабочих ниже, чем требует сложность выполняемых ими работ. Такое отклонение порождает следующие последствия: с одной стороны, использование менее квалифицированного труда обеспечивает уменьшение фонда заработной платы и, как результата, снижение себестоимости продукции и возможное увеличение прибыли, с другой же стороны, невысокая квалификация сказывается на качестве продукции, ее конкурентоспособности и может привести к потере выгодных каналов реализации. Поэтому необходимо в плане подготовки и переподготовки рабочих кадров предусмотреть повышение квалификации рабочих нужных специальностей [2].

Рассмотрим затраты которое понесет предприятие в том случае, если направит своих сотрудников на повышение квалификации. Предлагается отправить на повышение квалификации 10 сотрудников, а на переобучение 4. При этом учитываются затраты на дорогу, при условии использования городского и общественного транспорта, которые покрывает предприятие. Затраты на обучение составят 80860 руб.

Оценим влияние повышения квалификации работников на изменение производительности труда по формуле 1.

$$P_p = (P_{ск} - P_{си}) \cdot И \cdot У \cdot 100, \quad (1)$$

где P_p - рост производительности труда вследствие повышения квалификации рабочих;

$P_{ск}$ – средний разряд рабочих после обучения;

$P_{си}$ – средний разряд рабочих за год;

$И$ – разность между плановым и фактическим тарифными коэффициентами;

$У$ – удельный вес рабочих, повысивших квалификацию, в общей численности промышленно-производственного персонала.

$$P_p = (4 - 3,5) \cdot 0,33 \cdot 0,20 \cdot 100 = 3,3\%.$$

Следовательно, если произойдет рост производительности труда вследствие повышения квалификации рабочих на 3,3% то выручка также увеличится на 3,3%. Выручка предприятия за 2012 год составила 100620 тыс. руб. Реализация мероприятий по повышению квалификации персонала при сохранении базовых объемов производства на уровне 2012 года предположительно приведет к увеличению выручки на 3320 тыс. руб.

Итак, если мероприятия по повышению квалификации на предприятии будут выполнены, то как вариант снижения затрат можно предложить сократить численность персонала без разряда. На конец 2012 года число рабочих без разряда составило 23 человека. Ввиду прохождения повышения квалификации число сотрудников без разряда можно сократить до 15 человек.

В результате чего численность сотрудников снизится до 41 человека. Рассчитаем производительность труда в этом случае. Из-за увеличения квалификации рабочих классификационный состав рабочих приблизится к плановому, поэтому разность между тарифными коэффициентами сократится до 0,2. Сокращение численности персонала приведет к увеличению удельного века рабочих, повысивших квалификацию до 0,22.

Средний разряд рабочих останется таким же, т.к. сокращение подвергнутся только рабочие без разряда.

$$P_p = (4 - 3,5) \cdot 0,2 \cdot 0,22 \cdot 100 = 2,2 \, \%$$

В случае, если предприятие ООО «КХП «Заволжье» захочет снизить численность персонала без квалификации на 8 человек, то прирост производительности снизится на 1,1% по сравнению с предыдущим расчетом. Однако из-за снижения численности рабочих без разряда предприятие может рассчитывать на экономию в размере части от ФЗП от числа сокращенных сотрудников [42, с. 79].

Анализируя полученные показатели можно сделать вывод, что повышение квалификации рабочих приведет к увеличению производительности. Сократив число рабочих без разряда на 8 человек, удастся уменьшить ФЗП, при этом произойдет снижение заработной средней заработной платы и выручки, но возрастет производительность и выработка.

Экономический эффект выражается через отношение производительности до и после повышения квалификации и относительное повышение стоимости рабочей силы после повышения квалификации. Работник работает 11 месяцев в году.

Экономический эффект от использования на рабочем месте специалиста, повысившего квалификацию, рассчитаем по формуле 2:

$$\mathcal{E} = (C_1 \cdot P_2 / P_1 - C_2) \cdot t, \quad (2)$$

где C_1 – годовой ФЗП заработной платы работников до повышения квалификации в рублях;

C_2 – годовой ФЗП заработной платы работников после повышения квалификации в рублях;

t - время работы работника в месяцах;

P_1/P_2 – отношение производительности работника до и после повышения квалификации соответственно (прирост производительности труда).

Годовой экономический эффект от использования на рабочем месте специалиста, повысившего квалификацию, составляет:

$$\Xi = (8187264 \cdot 1,033 - 8437443) \cdot 11 = 220\,008 \text{ руб.}$$

Таким образом, видно, что экономический эффект от использования на рабочем месте рабочего, повысившего квалификацию составляет 220 008 руб. Т.к. количество рабочих, повышающих квалификацию, составляет 10 человек, то общий экономический эффект от использования на рабочем месте специалистов, повысивших квалификацию, составит в среднем 2 200 080 руб. Из расчетов видно, что предприятию имеет смысл повышать квалификацию работников, т.к. принесет положительный экономический эффект и покроет затраты на обучение персонала.

В результате сокращения численности персонала без разряда и повышения разряда работников выше первого предприятию удастся сократить свои расходы на ФЗП в месяц на 98 826 руб. и к тому же повысить производительность труда на 2,2%. Реализация рассмотренных мероприятий позволит увеличить среднегодовую выработку на одного работника 29 тыс. руб., а на одного рабочего на 44 тыс. руб. Выручка повысится на 1107 тыс. руб.

Рассчитываем экономический эффект для второго мероприятия:

$$\Xi = (8187264 \cdot 1,022 - 7159560) \cdot 11 = 1\,207\,823 \text{ руб.}$$

Т.к. количество рабочих, повышающих квалификацию, составляет 10 человек, то общий экономический эффект от использования на рабочем месте специалистов, повысивших квалификацию, при сокращении численности персонала без квалификации на 8 человек составит в среднем 12 078 230 руб., что приблизительно в 6 раз больше, чем без сокращения.

Определим экономическую эффективность для каждого рассматриваемого мероприятия по формуле:

$$\Xi = \frac{P}{Z}, \quad (3.3)$$

где Ξ – экономическая эффективность;

P – результаты производства;

Z – Затраты на получение данного результата.

При повышении квалификации сотрудников затратами являются затраты на их обучение (таблица 3.3), а результатом – разница фонда заработной платы относительно базового года и планируемого.

$$\Xi_1 = \frac{(8187500 - 8437433)}{90860} = -2,75$$

$$\Xi_2 = \frac{(8187500 - 7159560)}{90860} = 11,31$$

Экономическая эффективность $\mathcal{E}_1$ для первого предлагаемого мероприятия повысит квалификацию сотрудников, однако возрастет фонд заработной платы, поэтому рассчитанная экономическая эффективность отрицательна. В случае если эффективность отрицательна, то с экономической точки зрения, данное мероприятие не принесёт прибыль предприятию. Эффективность для второго мероприятия $\mathcal{E}_2$ положительна, соответственно она может принести для ООО «КХП «Заволжье» прибыль, к тому же, производительность труда этого метода выше, поэтому рекомендуется воспользоваться именно вторым предложенным мероприятием.

Для повышения производительности труда ООО «КХП «Заволжье» предложены и обоснованы следующие мероприятия: совершенствование системы материального стимулирования и повышение квалификации сотрудников. Первый способ предусматривает внедрение «Положения о премировании сотрудников» и индивидуальных надбавок. Также предложены программные пакеты для упрощения расчета материального стимулирования. Для повышения квалификации сотрудников предложено прохождение курсов с расчетом затрат и повышением производительности. Производительность труда при прохождении 10 сотрудников повышения квалификации повысится на 3,3% и это приведет к увеличению выручки на 3320 тыс. руб. Еще одним вариантом повышения производительности и снижением затрат предложено сокращение персонала без разряда на 8 человек. Это приведет к повышению производительности на 2,2% и выручки на 1107 тыс. руб. в год. Однако предприятие сможет уменьшить затраты на ФЗП на 1186 тыс. руб. В итоге, используя оба варианта, при котором совместно с повышением квалификации и сокращением персонала без разряда предприятие сможет сэкономить около 2293 тыс. руб. в год, что на 1027 тыс. руб. меньше, по сравнению с первым методом. Однако экономический эффект от второго метода больше чем от первого примерно в 6 раз.

Использованные источники:

- 1) Бадиков, К.А. Состояние предприятий по выращиванию зерновых культур [Электронный ресурс] / Бадиков К.А., Филиппова Т.А. // 63-я международная студенческая научно-техническая конференция, г. Астрахань, 15-19 апр. 2013 г. : тез. докл. / ФГБОУ ВПО "Астраханский гос. техн. ун-т". - Астрахань, 2013. - 1 электрон. опт. диск (CD-ROM) (Раздел "Экономика и управление»). - С. б/с.
- 2) Филиппова, Т.А. Уровень экономического состояния и развития агропромышленного комплекса в Волгоградском регионе [Электронный ресурс] / Филиппова Т.А., Бадиков К.А. // Гуманитарные научные исследования : электрон. журнал. - 2013. - Май. - С. Режим доступа : <http://human.snauka.ru/2013/05/3023>.

3) Френкель, А.А. Прогнозирование производительности труда. Методы и модели /А. А. Френкель. Изд-во.: «Экономика», 2007. – 222с.

*Базыгина А.О.
студент 6 курса
Юргинский технологический институт (филиал)
Национального исследовательского Томского
политехнического университета
Россия, г. Юрга*

РОЛЬ КУЗБАССКОГО ТЕХНОПАРКА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

В настоящее время необходимость инновационного развития экономики России является общепризнанной. Применение эффективных инновационных механизмов позволит обеспечить появление в промышленных масштабах новых высоких технологий, конкурентоспособных видов продукции. Важным элементом инновационной инфраструктуры, в которых создаются благоприятные условия, необходимые для осуществления инновационной деятельности являются технопарки.

В Кемеровской области, основным элементом инновационной инфраструктуры, является Кузбасский технопарк. Учредитель ОАО «Кузбасский технопарк» – Администрация Кемеровской области в лице комитета по управлению государственным имуществом.

Главной целью технопарка является организация инновационной деятельности по созданию и внедрению новой техники и технологий, а также модернизации существующей, которая необходима для развития топливно-энергетического комплекса, в целях улучшения экологической ситуации в регионе.

Специализация технопарка – энергоэффективность и энергосбережение, IT-технологии, экология.

Объекты технопарка:

1. Бизнес-инкубатор, включающий офисные помещения для компаний-резидентов;
2. Инфраструктура общего пользования: большой и малый конференц-залы с возможностью организации видеоконференц-связи, комнаты переговоров, выставочный зал, центр оперативной полиграфии, кафе с общим и VIP-залом, уличная и подземная парковки;
3. Идет строительство производственно-лабораторного корпуса «Экология и природопользование».

Роль Кузбасского технопарка в развитии экономики региона можно свести к следующим результатам:

1. Преобразование инфраструктуры региона. В рамках проекта создания Кузбасского Технопарка планируется построить здания общей

площадью 80,8 тыс. м² и инфраструктуру на 826 млн. рублей. На сегодняшний день построен бизнес-инкубатор, который успешно функционирует. В целом, за период 2011-2014 гг. будут созданы четыре производственно-лабораторных корпуса площадью 14000 кв.м., центр трансферта инноваций и общественный центр с офисами резидентов и объектами обслуживания площадью 35000 кв.м.

2. Создаются новые престижные и высокооплачиваемые рабочие места. На сегодняшний день на площади 11051 кв.м. построенных объектов технопарка создано 1968 рабочих мест для сотрудников компаний резидентов. К 2014 году планируется увеличить количество рабочих мест до 3500 человек.

3. Повышается инвестиционная привлекательность региона. За 5 лет работы бизнес-инкубатора на реализацию проектов резидентов привлечено 4,5 млрд. рублей инвестиций.

4. Повышается уровень благосостояния граждан, улучшаются социально-экономические показатели. Выручка резидентов технопарка по итогам 2013 года составила более 1,6 млрд. рублей. Компаниями-резидентами в консолидированный бюджет области уплачено налогов 85,6 млн. рублей. Объем годовой выручки резидентов технопарка в 2014 году составит 2 млрд. рублей.

5. Создание технопарков способствует увеличению количества работников в области науки и технологий. В настоящее время в банке данных Кузбасского Технопарка находится более 110 инновационных проектов общей стоимостью свыше 200 миллиардов рублей. Более 40 проектов уже реализуются на стадии start-up. Из них свыше 50 % внедряются в базовых отраслях экономики области, решая проблемы разработки и внедрения новейших технологий в добыче и переработке угля, обеспечения безопасности труда шахтеров, энерго- и ресурсосбережения, сохранения природной среды.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что регион, способствующий формированию и развитию технопарков, приобретает возможность создания и ускоренного развития научно-производственной и общественной инфраструктуры, а также привлекает в регион высококвалифицированных специалистов, за счет создания новых рабочих мест, поддержки и развития сектора экономики. Создание технопарков обеспечивает развитие наукоемкого производства в регионе и способствует становлению экономики на путь инновационного развития.

Использованные источники:

1. Е.Н. Дяченко. Роль научно-технологических парков в региональном развитии [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/13_86276.doc.htm, дата обращения 14.09.2013г.

2. Официальная страница Кузбасского технопарка [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.technopark42.ru/article/3/>, дата обращения 19.10.2013г.

Байгельдина Э.Ф.

студент 4 курса экономического факультета

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва

Россия, г.Саранск

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье рассматривается практика стратегического планирования деятельности коммерческого банка. Проведен анализ системы стратегического планирования. Выявлены проблемы в системе планирования, и предложены меры по ее совершенствованию.

Ключевые слова: система планирования, стратегическое планирование, эффективная деятельность, коммерческая деятельность, процессы планирования.

Стратегия - это всесторонний комплексный план, предназначенный для осуществления миссии банка и достижения его целей. Определение стратегии - один из важнейших моментов работы коммерческого банка. Поэтому рассмотрение данной проблемы хотелось бы начать с высказывания Идрисова А.Б., из которого становится очевидной роль стратегии в банковской деятельности: «Банк без стратегии - это набор активов, обремененных обязательствами».

Система стратегического планирования включает в себя систему планов, сам процесс планирования, подсистему управления планированием и частично:

- информационное обеспечение;
- подсистемы организационного обеспечения;
- подсистемы принятия решений.

Процесс стратегического планирования в компании состоит из нескольких этапов:

- определение миссии и целей организации;
- анализ среды, включающий в себя сбор информации, анализ сильных и слабых сторон фирмы, а также ее потенциальных возможностей на основании имеющейся внешней и внутренней информации;
- выбор стратегии;
- реализация стратегии;
- оценка и контроль выполнения;

Акционерный коммерческий Банк «МОРДОВПРОМСТРОЙБАНК» - Открытое Акционерное Общество, является кредитной организацией, созданной по решению учредителей в форме открытого акционерного Общества (протокол № 1 от 25 декабря 1996 года) путем преобразования.

ОАО КБ «МПСБ» является универсальным банком, который активно развивает все виды банковской деятельности. Приоритетным направлением деятельности Банка является обслуживание крупных строительных компаний и промышленных предприятий.

Рассмотрим практически, как построена система стратегического планирования в ОАО КБ «МПСБ».

Стратегия ОАО КБ «МПСБ» предусматривает постоянное совершенствование системы корпоративного управления в соответствии с лучшей мировой практикой и интересами акционеров. Прозрачность бизнеса является важнейшим условием успешной реализации задач ОАО КБ «МПСБ» в области управления капиталом.

Стратегическим приоритетом ОАО КБ «МПСБ» является высокое качество взаимоотношений с клиентами на основе ценностных ориентиров - отзывчивости, человечности, надежности. Со многими клиентами банк связывают долговременные партнерские отношения. За многолетнюю историю работы вместе с ними практически без потерь прошли самые сложные времена - финансовый кризис 1998 года, «кризис доверия» 2008 года.

ОАО КБ «МПСБ» ориентируется на формирование клиентской базы, оптимально диверсифицированной по отраслевому, региональному признакам, а также по масштабам бизнеса. Основу клиентов ОАО КБ «МПСБ» составляют крупные предприятия Республики Мордовия, занятые в отраслях, ориентированных на потребительский спрос, которые характеризуются высокой степенью лояльности. Расширение работы в этом сегменте является одной из важнейших задач банка ОАО КБ «МПСБ». Розничными клиентами в основном выступают сотрудники обслуживаемых в банке предприятий, широкие слои активного населения в регионах присутствия банка, пенсионеры.

Целью банка является достижение синергетического эффекта от расширения объемов работы в корпоративном и розничном сегментах. Такой подход при формировании клиентской базы существенно снижает степень рисков, которые приходится принимать в своей работе, и в конечном итоге является важным условием надежности и стабильности банка в условиях динамично меняющегося рынка.

У менеджмента банка есть четкое понимание того, в каких направлениях создавать необходимые для клиентов финансовые продукты. Сегодня ОАО КБ «МПСБ» делает ставку на технологичность предложения и считает это одним из важнейших факторов укрепления конкурентных позиций на рынке и повышения качества клиентского обслуживания. Кроме того, наращивание технологического потенциала является важным условием для обеспечения роста рентабельности операционной деятельности и эффективности системы управления рисками.

Благодаря крайне консервативной политике фондирования сегодня банк остается устойчивым к неопределенности на рынках капитала. Допустимая доля средств, привлекаемых банком с рынка, установлена на уровне 10% от совокупных обязательств. Основными источниками фондирования для ОАО КБ «МПСБ» выступают средства корпоративных и частных клиентов.

Текущие бизнес-задачи банка предусматривают наращивание устойчивой ресурсной базы, в том числе формирование долгосрочных ресурсов, сохранение высокого качества кредитного портфеля, а также повышение эффективности операционной деятельности за счет развития кросс-продаж и увеличения доли непроцентных доходов.

Стратегия ОАО КБ «МПСБ» предусматривает постоянное совершенствование системы корпоративного управления в соответствии с лучшей мировой практикой и интересами акционеров. Прозрачность бизнеса является важнейшим условием успешной реализации задач ОАО КБ «МПСБ» в области управления капиталом.

Достижение стратегической цели предполагает обеспечение высокой доходности вложений акционеров и инвесторов, сохранение доли в активах банковской системы и уникальной филиальной сети.

Обслуживание розничных клиентов и представителей малого бизнеса на массовых рынках будет производиться на стандартной, типовой технологической основе, а крупных клиентов юридических и физических лиц - путем предоставления индивидуального комплексного обслуживания. Организация работы с корпоративными клиентами со средним размером бизнеса будет строиться на основе гибкого сочетания подходов к стандартизации продуктового ряда на массовых рынках и опыта индивидуального обслуживания крупных корпораций.

Стандартизация бизнес - процессов и повышение доступности сложных продуктов создаст основу для продвижения уникальных услуг на массовые рынки, обеспечит рост объема продаж, позволит эффективно обслуживать различные клиентские группы в условиях углубления дифференциации их потребностей и предпочтений.

ОАО КБ «МПСБ» стремится к переходу от реализации отдельных продуктов к комплексному обслуживанию клиентов, будет вести сбалансированную процентную и тарифную политику, сосредоточит усилия на развитии операций на рынках, в наибольшей степени проявляющих его конкурентные преимущества. В целях формирования диверсифицированной и сбалансированной клиентской базы и целевой структуры привлеченных средств Банк предполагает сохранить свои позиции лидера на рынке розничных массовых услуг, рассматривая его как свой сердцевинный бизнес, основу устойчивого развития.

Для того, чтобы оценить эффективность стратегического планирования в ОАО КБ «МПСБ» рассмотрим основные показатели финансовой деятельности.

Анализ финансовой устойчивости ОАО КБ «МПСБ» проведем с помощью анализа основных итогов его деятельности. Основные показатели отражены в таблице 1.

Таблица 1. - Итоги деятельности ОАО КБ «МПСБ» за 2011 - 2013 годы, млн. руб.

№ п/п	Показатель	1.01.2011	1.01.2012	1.11.2013	Прирост, % 2011-2012г.	Прирост, % 2012-2013г.
1	капитал	323,2	675,6	774,5	109,0%	14,6%
2	прибыль	122,5	153,06	136,9	24,9%	-10,6%
3	чистая прибыль	87,9	116,7	109,9	32,8%	-5,8%
4	кредитный портфель	1 933,1	4103,9	5561,2	112,3%	35,5%
5	в том числе кредитование юридических лиц	1 405,6	79,7	331,3	118,9%	29,1%
6	остаток средств на счетах физических лиц	1 500,1	2676,1	3106,4	77,1%	16,3%
8	остаток средств юридических	583,4	1327,8	1 785,2	120,6%	38,7%
9	отношение затрат к доходам (Cost	37,4%	40,1%	43,1%	7,2%	7,5%

За анализируемый период все показатели в динамике имеют тенденцию роста. За 10 месяцев 2013 года ОАО КБ «МПСБ» активно наращивал операции кредитования. Объем кредитного портфеля на 1 января 2013 года составил 5 561 млн. рублей. За 2013 год банк увеличил остаток кредитного портфеля на 35,5% или на 1 457 млн. рублей, что больше прироста за 2012 год (1 392 млн. рублей).

Активное кредитование корпоративного бизнеса позволило в 2013 год увеличить кредитный портфель почти на 900 млн. рублей, физических лиц - более чем на 300 млн. рублей.

Оценивая стратегическое планирование в ОАО КБ «МПСБ», можно заметить неуверенность и неопытность топ-менеджеров банка. Стратегическое планирование в банке существует три года. Делать выводы об эффективности или провале пока рано, но уже заметно, что банк движется не хаотично, а медленно, но уверенно возвращает себе долю рынка, которая была потеряна в 2001-2003 гг. Крупные предприятия республики пользуются

все большим количеством услуг банка, постепенно переходя в ОАО КБ «МПСБ» для 100% обслуживания. Банк не готов пока конкурировать в инновационных технологиях с федеральными банками, но он не был банком для физических лиц, хотя в последний год именно для этого сегмента многое запланировано, например, вводится услуга Фактура (интернет - обслуживание физических лиц), где в личном кабинете клиент может полностью управлять своим счетом, совершая платежи, переводы и т.д. ОАО КБ «МПСБ» - банк для корпоративных клиентов. Но, помимо широкого спектра кредитования корпоративного бизнеса, банк начал предоставлять услуги по управлению ценными бумагами, лизинговые операции, управление пенсионными средствами. Работать с векселями и дорожными чеками. Все нововведения притворяются в жизнь согласно стратегического плана, выполнение которого контролируется Председателем Правления ОАО КБ «МПСБ» и членами правления Банка.

Я считаю возможным дать следующие методические и практические рекомендации ОАО КБ «МПСБ» для внедрения технологических инноваций для совершенствования стратегического управления и повышения конкурентоспособности банковских услуг:

- необходимо предлагать клиентам различные каналы дистанционного банковского обслуживания (через компьютер, телефон, мобильные устройства, многофункциональные банкоматы, терминалы, эквиринг). Каждый из этих каналов обслуживания рассчитан на различные потребности клиентов: они не заменяют, а дополняют друг друга. Для удовлетворения требований клиентов, банку важно иметь все вышеперечисленные каналы, которые составляют полный спектр имеющихся на рынке услуг;

- деятельность крупного банка, работающего с большим количеством клиентов и ведущего активную рекламную кампанию по расширению клиентской базы невозможна без использования центра обработки вызовов (call-центра). Для наибольшего удобства клиентов целесообразно разделять системы Телефон-банкинга и call-центр банка;

- в современных условиях для того, чтобы оптимально удовлетворять все потребности своих клиентов, банкам требуется все больше информации о клиентской базе с последующей возможностью ее анализа. Проекты, связанные с совершенствованием ИТ-инфраструктуры, повышением надежности и эффективности операций, направленных на повышение устойчивости бизнеса банка и рост доверия клиентов, в текущей ситуации на рынке особенно важны для любого банка. Внедрение CRM-систем, систем управления рисками, хранилищ данных, повышение отказоустойчивости - эти и другие направления остаются критически важными для ОАО КБ «МПСБ» с точки зрения конкурентоспособности;

- внедрение систем самообслуживания необходимо использовать совместно с традиционными каналами распространения услуг. Многофункциональные банкоматы и офисы самообслуживания являются

важнейшим каналом предоставления розничных банковских услуг. Их использование позволяет решить проблемы привлечения новых клиентов и снижения транзакционных издержек. Банку необходимо ответственно подходить к выбору набора услуг, реализуемых через каналы самообслуживания. При расторжении договоров банковского счета необходим личный контакт с сотрудниками банка, позволяющий выявить причины, побудившие клиента к принятию решения о закрытии счета и возможности внести предложение о замене данного банковского продукта другим, наиболее удовлетворяющим потребностям клиента, чтобы взаимоотношения сторон не заканчивались в одностороннем порядке;

- целесообразно сконцентрировать деятельность на «переключении» текущих клиентов на новый канал дистрибуции, а не на привлечении новых клиентов. Стратегия банка должна быть направлена на увеличение выручки и превращение в единственный для своих клиентов центр доступа к финансовым услугам. Основным моментом стратегии является увеличение доходов с одного клиента, а не увеличение числа клиентов;

- руководителям ОАО КБ «МПСБ» необходимо осознавать, что потребности банковской деятельности определяют потребности во внедрении технологий, а не наоборот. Больше времени следует уделять планированию и совершенствованию банковских операций, чем обеспечивающим эти процессы технологиям;

- зарекомендовавшая себя технология лучше, с экономической точки зрения, сверхсовременной, но мало апробированной технологии. Прежде чем принимать решение о внедрении технологических инноваций, необходимо провести исследование рынка и проанализировать уже имеющиеся программные продукты;

- все непрофильные внутрибанковские системы и их обслуживание необходимо передавать на аутсорсинг, что позволит экономить и оптимизировать деятельность банка, сократить собственный штат специалистов, особенно для работ, не требующих специальных знаний или высокой квалификации. Оптимальным вариантом является передача на аутсорсинг обслуживания офисного оборудования, рабочих мест, телефонии, телекоммуникационной сети. Применительно к коммерческим банкам с разветвленной филиальной сетью, особенно небольших отделений, обслуживание ИТ-систем в удаленных офисах предпочтительно отдавать на аутсорсинг;

- нецелесообразно приниматься за проект, если расчетные инвестиции в технологические инновации изначально малорентабельны. Реализация проектов внедрения технологических инноваций должна быть управляема: регулярно должна осуществляться систематическая оценка достижения предусмотренных проектом ориентиров и при необходимости производится корректировка. Управленческий надзор в банке следует организовать таким

образом, чтобы он был динамичным и способным незамедлительно и эффективно реагировать на любые проблемы;

- достижение высокого технического уровня должно быть сбалансировано с обеспечением функциональности и простоты использования, необходимо обеспечить удобство работы с внедряемыми программами и по новым разработанным схемам, как для клиентов, так и для сотрудников банка. Рекомендуются консультировать клиентов о преимуществах удаленного доступа к банковским услугам с целью более активного использования ими инновационных банковских продуктов и услуг;

- прогнозируется что в ближайшие годы коммерческие банки будут еще активнее инвестировать в повышение эффективности операционной деятельности и оптимизацию взаимодействия с клиентами, будут стремиться увеличивать степень интеграции приложений. По этому новая, более интегрированная технологическая структура, позволит ОАО КБ «МПСБ» управлять взаимодействием с клиентами вне зависимости от конкретного канала коммуникаций, обеспечит снижение затрат на содержание систем и повысит конкурентоспособность данного банка.

В заключение хотелось бы отметить, что специалисты по менеджменту относят стратегическое планирование в современном банке к одной из самых сложных и интеллектуальных сфер человеческой деятельности. Это утверждение вдвойне верно для нынешних российских условий. Банкиры поставлены в чрезвычайные обстоятельства: банки объективно находятся в центре множества противоречивых, кризисных и труднопрогнозируемых процессов, идущих в экономике, политике и социальной сфере. В то же время стремительное развитие российских банков опережает возможности их работников и руководителей основательно овладеть всем арсеналом методов, приемов, знаний, столетиями накапливаемых в странах Запада, обобщающих огромный опыт выживания и роста.

Проведенные исследования в области применения стратегического планирования ОАО КБ «МПСБ» показали, что в большинстве российских коммерческих банков руководство ориентировано на решение текущих, а не стратегических задач, которые, в основном, связаны с финансированием торговли и игрой на финансовых рынках. Помимо этого качество планирования в отечественных банках чаще всего не соответствует мировому уровню и общенациональным потребностям развития банковской системы. Поэтому стратегические интересы развития банковского дела требуют проведения реформы коммерческих банков при содействии государства и Центрального Банка России.

Цель реформы - поднять качество стратегического планирования во всех коммерческих банках до уровня мировых требований на основе продуманной инновационной политики. Неадекватность развития российских коммерческих банков мировой практике в настоящее время тормозит более

эффективное развитие банковской системы в целом и, соответственно, снижает ее роль в подъеме реального сектора экономики страны.

Анализ стратегического планирования ОАО КБ «МПСБ» показал соответствие выбранной стратегии банка его миссии и поставленным целям. Вместе с тем, имеются основные недостатки: отсутствие доведения выбранной банком стратегии до всех его подразделений и отсутствие разработки альтернативных стратегий.

Современные подходы к управлению банком выделяют три ключевых фактора успеха: наличие стратегии развития, обеспечение внутренней организации и технологии управления, достижение квалификации и мотивации персонала.

При этом следует отметить, что наличие хорошо составленного плана само по себе не гарантирует успеха банка и для успешного его функционирования все же необходим процесс внутренней адаптации к новой стратегии.

Поэтому, сохранение достигнутых банками позиций и достижение конкурентных преимуществ будет невозможно без стратегического видения бизнеса и его понимания всеми подразделениями банка.

Использованные источники:

- 1 Инструкция Банка России от 03.12.2012 N 139-И "Об обязательных нормативах банков", п.п. 4.1-4.8, 5.1-5.3, 6.1-6.2, 7.1-7.3.
- 2 Стратегический план развития ОАО КБ «МПСБ» на 2013-2015 гг. (от 25.11.2012 года с изменениями и дополнениями) – С. 18
- 3 Внутренняя отчетность ОАО КБ «МПСБ» за 2011-2013 годы: бухгалтерский баланс ОАО КБ «МПСБ» за 2011-2012 гг., бухгалтерский баланс ОАО КБ «МПСБ» за 2013 г. (прогнозно). Отчет о прибылях и убытках ОАО КБ «МПСБ» за 2011-2012 гг., отчет о прибылях и убытках ОАО КБ «МПСБ» за 2013 г. (прогнозно). Отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов ОАО КБ «МПСБ» за 2011-2012 гг., отчет об уровне достаточности капитала, величине резервов на покрытие сомнительных ссуд и иных активов ОАО КБ «МПСБ» за 2013 г. (прогнозно).
- 4 Иванов В., Кисилев Д. Стратегия управления банковской деятельностью. // - Тверь: УМЦ Банка России, 2013. №6. - с.15-19
- 5 Куницына Н.Н., Ушвицкий Л.И., Малеева А.В. Стратегия планирования в коммерческом банке. // - М.: Финансы и Статистика, 2013. №7.- с.23-32.
- 6 Платонов В., Хиггинс М. Банковское дело: Стратегическое руководство. // - М.: АО «Консалтбанкир», 2013. - №22. - с.45-54
- 7 Поморина М.А. Планирование как основа управления деятельностью банка. // – М.: «Финансы и статистика», 2012. - №5. - с.8-14
- 8 Садвакасов К. Коммерческие банки: управленческий анализ деятельности, планирование и контроль. // -М.: «Ось-89», 2013. №8. - с.14.

9 <http://www.cbr.ru> – сайт Банка России (Вестник Банка России, Бюллетень банковской статистики, Денежно-кредитная политика).

10 <http://www.mpsb.ru> – официальный сайт ОАО КБ «МПСБ»

Байтимирова Э.С.
студент 4 курса экономического факультета
Гирфанова И.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа

НОВОВВЕДЕНИЯ В УЧЕТЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В 2013 ГОДУ

Современная система бухгалтерского учета - важнейший элемент инфраструктуры рыночной экономики, предоставляющий информацию, необходимую для принятия серьезных инвестиционных решений всем заинтересованным пользователям финансовой отчетности.

В современных экономических условиях учет денежных средств занимает одно из ведущих мест во всей системе учета в организациях. Особый отпечаток на учет денежных средств накладывают происходящие изменения в бухгалтерском учете и отчетности.

Все уже мы прекрасно знаем и много об этом уже и говорили, что с 01 января 2013 года вступил в силу новый закон «О бухгалтерском учете» №402-ФЗ, который был принят 6.11.12 года. В новом ФЗ, согласно пункту 5 статьи 9 закона, нет запрета на внесение исправлений в кассовые и банковские документы, однако есть обязательные условия для внесения корректировок. Поправка должна содержать дату, а также автографы лиц, составивших документ, в котором произведено редактирование, должны быть указаны их фамилии и инициалы. Я полностью согласна с этим пунктом, так как это более надежно и безопасно как для предприятия, так и для лица ответственного за ведение документов.

Также в соответствии с правилами все предприятия независимо от формы собственности должны хранить свои денежные средства в учреждении банка. Наличные деньги, полученные кассой, расходуются только на те цели, на которые они получены: на выдачу заработной платы, на командировочные, операционные, хозяйственные и другие расходы. Максимальная сумма, которая может находиться в кассе, определяется лимитом. Он устанавливается ежегодно в начале года, но в случае серьезных расхождений, может быть пересмотрен в течение года по дополнительному заявлению.

Также были введены нововведения по нарушению кассовой дисциплины. К основным нарушениям кассовой дисциплины, а точнее говоря нарушениям порядка ведения кассовых операций относятся:

- неоприходование или недооприходование наличных денежных средств, то есть не учет или неполный учет выручки в кассовой книге;
- неиспользование контрольно-кассовой техники или использование не в установленном порядке;
- превышение установленного лимита остатка наличных денежных средств в кассе.

Если будут замечены эти нарушения, то организация понесет ответственность за это и придется заплатить штраф. Рассмотрим размеры штрафов:

- 1) для юридических лиц: - 40 000–50 000 руб;
- 2) для индивидуальных предпринимателей от 4 000 до 5 000 руб.

Изменились также и правила оформления кассовых операций. Теперь по новым правилам, кассовые операции оформляют на основе шести документов:

- Кассовая книга - для обобщения информации о кассовых операциях компании.
- Приходный и расходный ордера для оформления поступления в кассу и выдачи из кассы наличных денег.
- Книга учета принятых и выданных кассиром денежных средств для учета движения наличности между старшим кассиром и остальными кассирами компании в течение рабочего дня.
- Расчетно-платежная ведомость для учета отработанного времени, начислений, удержаний и выплат работникам компании.
- Платежная ведомость для учета выданной работникам зарплаты и других выплат.

Формы остальных кассовых документов в новом Положении не прописаны. Некоторые больше не нужны. Например, остался в прошлом журнал регистрации приходных и расходных ордеров КО-3. Ранее по окончании рабочего дня кассир должен был передавать в бухгалтерию второй (отрывной) экземпляр листа кассовой книги с приложением соответствующих кассовых ордеров и других документов. Теперь этого делать не нужно. По какой форме должны составлять авансовые отчеты работники компании, Положение также не указывает. Впрочем, во избежание ненужных вопросов советуем пользоваться прежней формой.

Если говорить коротко, для того чтобы не нарушить требования Центрального банка, достаточно всего лишь:

- Оборудовать на предприятии место под кассу и назначить постоянного кассира.
- Установить лимит остатка кассы и придерживаться его.
- Соблюдать кассовую дисциплину.
- Соблюдать предел расчетов наличными (сто тысяч рублей).
- Помнить о необходимости применения контрольно-кассовой техники (в случаях, предписанных законом о ККТ).

Я считаю, что все перечисленные нововведения в учете денежных средств достойны внимания любого бухгалтера, так как они содержат массу существенных моментов, кардинально меняющих методологию ведения бухгалтерского учета и занимают свое должное место в нем.

Таким образом, предполагаемые изменения в бухгалтерском учете денежных средств позволяют максимально его приблизить к Международным стандартам финансовой отчетности.

Использованные источники:

1. Положение о порядке ведения кассовых операций с банкнотами и монетой Банка России на территории Российской Федерации" (утв. Банком России 12.10.2011 N 373-П) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 24.11.2011 N 22394) [Электронный ресурс] : // СПС «Консультант Плюс».
2. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06 декабря 2011 г. № 402-ФЗ [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
3. Петренко, Е. А. Кассовые операции в бюджетном учете [Текст] / Е.А. Петренко // Аудиторские ведомости. – 2009. - №8. – С.50-59.

*Баландина Ю. И.
студент
НИУ ВШЭ 3 курс
Россия, г. Пермь*

ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ В БИЗНЕСЕ

За последние два десятка лет, в связи с быстро развивающейся глобализацией, вопросы этики ведения бизнеса становятся все более актуальными, и занимают первостепенные места у исследователей и менеджеров. Этичность бизнеса и репутация компании – два фактора, которые сейчас имеют значение при подборе компании-партнера, при заключении договоров и сделок. Многие могут рассматривать этику как современное модное увлечение. Однако не надо забывать, что именно от поведения компании, от принимаемых ею решений, часто зависит дальнейшая судьба многих людей. Менеджеры должны понимать и осознавать значимость этических, нравственных действий, и оценивать последствия, к которым приводят управленческие решения.

Для начала стоит ввести несколько понятий. Философский словарь дает нам определение слова «принцип»: «лат. *prīncipum* - начало, основа, происхождение, первопричина - основание некоторой совокупности фактов или знаний, исходный пункт объяснения или руководства к действиям. В этике Принцип как внутреннее убеждение, задает общую установку по отношению к действительности, нормам поведения, деятельности»[1]. Профессор П.В. Малиновский дал трактовку термину «Деловая этика»: "Деловая этика в широком смысле - это совокупность этических принципов и норм, которыми должна руководствоваться деятельность организаций и их

членов в сфере управления и предпринимательства. Она охватывает явления различных порядков: этическую оценку как внутренней, так и внешней политики организации в целом; моральные принципы членов организации, т.е. профессиональную мораль; моральный климат в организации; образцы морального поведения; нормы делового этикета - ритуализированные внешние нормы поведения".[2] «Этику бизнеса» рассматривают как научная дисциплину, которая изучает мораль, нравственность, их возникновение, факторы и изменения в сфере бизнеса. Так же она оценивает совокупность нравственных правил в той или иной сфере поведения бизнесмена или предприятия.[3]

Следование нормам этики в любом случае, всегда будет приветствоваться в деловых отношениях, даже если человек не будет иметь профессиональных знаний об использовании правил этики. Отношения, коммуникации и восприятие улучшаются, если этическое поведение в дальнейшем входит в привычку и становится ненавязчивым и естественным.

Но можно ли сказать, что существует некий естественный этический кодекс? Люди научились анализировать свое поведение и различать правильное и неправильное. Люди создали нравственные и этические нормы. В мире существует естественный этический кодекс. Если посмотреть на великие религиозные учения иудаизм, христианство, буддизм или ислам, мы увидим, что в то время как существуют разногласия по определенным религиозным практикам и формам поклонения, все они сходятся в одном: не навреди людям, не укради, и не ври.[4] Особенно, нанесение вреда человеку и кража имущества являются основой для большинства правовых систем.

Этика как таковая состоит из определенной системы нравственных требований и правил поведения. Таким образом, деловая этика базируется на общепринятых нормах поведения, которые появились в процессе совместной жизнедеятельности людей. Получается, что основные правила отношений в деловой практике справедливы и для повседневной жизни. То же самое можно сказать и про бизнес этику, что практически все нормы межличностных взаимоотношений находят свое отражение в служебной этике. К таким нормам можно отнести уважение чувств собственного достоинства и личного статуса другого человека, уважение интересов и целей поведения окружающих, социальную ответственность и т.п.

Общепринятыми этическими принципами, как для организаций, так и для отдельных руководителей считаются также следующие[5]:

- в рамках служебного положения никогда не допускать таких поступков по отношению к своим подчиненным, к руководству, к клиентам, каких вы бы сами не желали видеть по отношению к себе;
- создание благоприятных условий для принятия управленческих решений и их реализацией при полном доверии к каждому человеку в коллективе;

- право на свободу служебного поведения, поступков, т.е. свобода, не ограничивающая свободу других;
- справедливость в приобретении полномочий, ответственности, права распоряжаться ресурсами различных видов, в определении сроков выполнения работы и т.п. (в той степени и до тех границ, пока эти полномочия, права и обязанности не выходят за рамки организации);
- справедливость при передаче средств и ресурсов, а также прав, привилегий и льгот (этичным считается добровольная передача менеджером всего перечисленного, неэтичным — грубый нажим по отношению к сотруднику, требования нарушить нормы универсальной этики или закона);
- максимум прогресса, т.е. действия менеджера или организации в целом максимально этичны, при этом они способствуют развитию организации или ее отделов;
- терпимое отношение менеджера к моральным устоям, укоренившимся в менеджменте других стран и регионов;
- разумное сочетание индивидуального и коллективного начал в работе менеджера, в принятии решений;
- постоянство воздействия, поскольку обеспечение соблюдения этических норм в основном базируется на использовании социально психологических методов, требующих, как правило, длительного применения для получения нужного результата.

Международная многопрофильная компания «Cargill» позиционирует себя как добросовестный член мирового сообщества. Компания строго соблюдает все законы, действующие на территории, где осуществляют свою деятельность. Ведется контроль над выполнением всех деловых операций в строгом соответствии со всеми этическими и моральными нормами поведения. Ни какие обстоятельства не вынудят фирму действовать вопреки этическим принципам компании, которые она сама создала. «Этические принципы ведения бизнеса отличают «Cargill» от многих участников мирового рынка. «Cargill» твердо верит в то, что строгое следование этим принципам, а также соблюдение всех законов в стране деятельности компании обеспечивают для компании долгосрочные и конкурентоспособные преимущества».[6]

Далее приводятся семь основных Руководящих принципов, которые образуют определенную систему, в рамках которой рассматривается любая проблема, возникающая в любой стране мира, где осуществляет бизнес компания «Cargill».

1. «Cargill» будет действовать в соответствии с законами тех стран, в которых она осуществляет свой бизнес.
2. «Cargill» не будет сознательно содействовать любой третьей стороне в нарушении законов любой страны путем создания фальшивых документов либо иными способами.

3. «Cargill» не будет давать или получать взятки, а также участвовать в любых неэтичных, мошеннических делах или коррупции.
4. «Cargill» всегда готова с абсолютной честностью нести ответственность по всем взятым на себя деловым обязательствам.
5. «Cargill» будет вести деловую документацию таким образом, чтобы она как можно точнее отражала истинную суть совершаемых сделок.
6. Руководство «Cargill» несет ответственность за то, чтобы находящиеся в его подчинении служащие, консультанты и подрядчики были ознакомлены с действующими законами и политикой компании и руководствовались ими в своих действиях. Более того, руководство несет ответственность за предупреждение, обнаружение и информирование о любых нарушениях закона или политики компании.
7. Сотрудники «Cargill» не могут быть вовлечены в ситуации, которые порождают конфликт интересов компании и сотрудника.

Деловая этика практически не отличается от этики в широком смысле. В деловых отношениях люди не должны причинять вред или красть что либо. Но для ежедневной практики в деловой деятельности компании должны создавать свои собственные принципы этики бизнеса. Придерживаясь этой идеи и своих принципов, мы сможем повысить уровень взаимоотношений как внутри организации, так и с теми, с кем организация контактирует во внешней среде.

Использованные источники:

1. Новейший философский словарь: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.philosophi-terms.ru/> .
2. Дятлов А. Н., Плотников М. В. Научная статья «Этика бизнеса»: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/19186648/> .
3. Клейнера Г.Б., Стратегии бизнеса: аналитический справочник - Москва, «КОНСЭКО», 1998.
4. Ronald A. Howard, Business Ethics : Tell the Truth. Journal of Management Development 11,4 .- Stanford University, California, USA, p. 6 .
5. Мильнер Б.З., Принципы корпоративной этики ведения бизнеса: [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.elitarium.ru/2007/08/13/principy_korporativnoj_jetiki_vedenija_biznesa.html .
6. Этические принципы ведения бизнеса «Cargill» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.cargill.ru/ru/about/ethics/index.jsp> .

*Баландина Д. М.
студент экономического факультета
Вострокнутова Н. А.
студент экономического факультета
Пермский филиал «Национального
исследовательского университета
Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

Аннотация

В данной статье будут подробно рассмотрены факторы, оказывающие влияние на обменный курс в разных странах. Таким образом, было выявлено 5 самых значительных факторов, а именно : национальный доход, уровень инфляции, платежный баланс, движение капитала, а также разница процентных ставок.

Ключевые слова: валютный курс, национальный доход, уровень инфляции, платежный баланс, Манделл-Флеминг, БРИКС.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Курс валюты является одним из важнейших факторов развития экономики всех стран. Изменение валютного курса происходит под влиянием изменения спроса и предложения на валюту. Если спрос на валюту растет, то цена будет повышаться и наоборот если спрос падает, то и цена валюты уменьшается. Соотношение спроса и предложения на валютном рынке зависит от ряда факторов:

1) Национальный доход

Известно, что факторы, влияющие на национальный доход, оказывают влияние на обменный курс. При росте национального дохода увеличивается спрос на товары, ввозимые в страну из-за границы. Как следствие происходит удешевление национальной валюты и рост спроса на иностранную валюту. Однако, рост национального дохода за рубежом понижает цену иностранной валюты. Но многое зависит и от того, чем было вызвано изменение реального национального дохода. Если доход увеличился из-за дополнительных расходов или увеличения внутреннего спроса, то курс валюты может понизиться. Таким образом, увеличение предложения продуктов ведет к увеличению валютного курса, а увеличение внутреннего спроса к его снижению [1].

2) Уровень инфляции

В сюжете «Рубль: обесценение не за горами?» среди факторов риска для рубля выделено замедление роста российской экономики; большое внимание было уделено высокой инфляции и состоянию государственного бюджета, а также степени социальной стабильности [3] . Уровень инфляции и изменение валютного курса находятся в обратной зависимости, так как рост инфляции вызывает снижение покупательной способности денег и

падение валютного курса. В краткосрочном периоде, если инфляция повышается, то центральный банк поднимает ставку рефинансирования и это увеличивает курс национальной валюты. С другой стороны, в долгосрочном периоде инфляция обесценивает валюту, поэтому валюта в странах с более высоким уровнем инфляции будет меньше по сравнению с валютой в странах с меньшим уровнем инфляции. Таким образом можно сказать, что влияние инфляции на курс валют носит неоднозначный характер. Примером влияния инфляции на курс валюты может служить изменение курса рубля к доллару. В 90-е годы ВВП страны сократился на 50%, а цены возросли почти в 6000 раз. В итоге курс рубля значительно сократился и составлял 70 руб. за 1 доллар в 1991 году, а в 1997 году он составил 5760 руб. Кроме того, в Индонезии, которая по праву считается крупнейшим азиатским тигром, в 2013 году высокая инфляция привела к оттоку капитала, что в дальнейшем привело к девальвации индонезийской рупии и обвалу на фондовом рынке [4].

3) *Платёжный баланс*

Платежный баланс оказывает непосредственное влияние на курс валюты. Превышение платежей из-за границы над платежами за границу увеличивает курс национальной валюты, поскольку спрос на нее со стороны зарубежных должников так же увеличивается. Превышение же платежей за рубеж над денежными поступлениями в страну приводит к падению курса национальной валюты так как отечественные дебиторы для погашения своих внешних обязательств стараются продать свою валюту за иностранную.

Валютные рынки чувствительны к изменению торгового баланса. Это явилось главным фактором, по которому принималось решение о включении валюты в список «хрупких» в сюжете «Пять хрупких валют». Если в стране наблюдается дефицит торгового баланса, то страна больше расходует денег за границей, чем получает, больше национальной валюты попадает к иностранцам, а потребность в ней падает, и поэтому они стремятся продать ее. Таким образом, растёт спрос на иностранную валюту, а курс национальной валюты падает [2].

Россия является одной из сырьевых стран и для нее большое значение имеют цены на нефть. В сюжете «Пять хрупких валют» говорилось о том, что высокие цены на нефть предотвратили сильное падение рубля, в то время как курсы валют стран БРИКС продолжали падать. Также в сюжете прогнозировалось снижение курса рубля из-за замедления темпов роста развивающихся сырьевых экономик, которое может понизить цены на нефть [2].

Рассмотрим это на модели Манделла-Флеминга: падение цены на нефть приводит снижению экспорта и, соответственно, к снижению чистого экспорта. Это в свою очередь приводит к снижению платежного баланса. В

результате растет спрос на доллары и предложение рублей в экономике, и валютный курс снижается.

4) Движение капитала

В сюжете «Пять хрупких валют» было сказано, что такие валюты как индийская и индонезийская рупия, южно-африканский рант, бразильский риал, а также турецкая лира крайне чувствительны к иностранному капиталу. «Хрупкость» их валют во многом была обусловлена удешевлением сырья в развитых странах, что привлекло туда инвесторов и вызвало отток из упомянутых развивающихся стран. Также в сюжете «Рубль: обесценение не за горами?» среди факторов риска для рубля был выделен и отток капитала из страны. Следовательно, отток капитала приводит к снижению валютного курса [3].

Рассмотрим это на модели Манделл-Флеминга: отток капитала приводит к тому, что счет движения капитала становится отрицательным, а следовательно и платежный баланс. Это приводит к увеличению спроса на доллары и увеличению предложения рублей в экономике, и валютный курс снижается.

5) Разница процентных ставок

Повышение ставок процента по депозитам и доходности ценных бумаг приводит к притоку иностранного капитала в эту страну а соответственно к увеличению предложения этой валюты и ее удешевлению. А спрос на национальную валюту растёт и она становится дороже [1].

Рассмотрим это на модели Манделл-Флеминга: Повышение ставки процента ведет к снижению разницы процентных ставок, что в свою очередь ведет к повышению импорта капитала, счет движения капитала становится положительным, так же как и платежный баланс. В результате увеличивается спрос на рубли и предложение долларов в экономике, и валютный курс растет.

Но существует и негативное влияние чрезмерного притока капитала в страну на курс ее валюты, так как он может увеличивать избыточную денежную массу, что может привести к росту цен и снижению курса валюты.

Влияние процентных ставок так же как и влияние реального национального дохода на валютный курс определяется теми же факторами которые воздействуют на сами процентные ставки. Если рост ставок процента вызван более жесткой денежно-кредитной политикой, то валютный курс увеличивается. Но если рост ставок вызван увеличением уровня инфляции или государственного дефицита, то курс валюты вряд ли повысится.

Использованные источники: Электронные ресурсы

1. wffw.info / Компания exness, Факторы изменения валютных Курсов [Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://wffw.info/190325/factory-izmeneniya-valyutnyx-kursov/>

2. Пять хрупких валют, Телепередача «Хрупова. Взгляд», Телеканал РБК [Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://smotri.com/video/view/?id=v25609074b95>

3. Рубль: обесценение не за горами? Телепередача «Хрупова. Взгляд», Телеканал РБК [Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://smotri.com/video/view/?id=v2543004ce0d>

4. Индонезия: крупнейший "азиатский тигр", Телепередача «Немцова. Взгляд», Телеканал РБК [Эл ресурс]. Режим доступа:

<http://smotri.com/video/view/?id=v25695680b0c>

Балянов В.В.

студент

Ханнанова Т.Р., к.ю.н.

профессор

БашГАУ

Россия, г. Уфа

КОРРУПЦИЯ В РОССИИ

Сегодня очень часто мы сталкиваемся с таким понятием как коррупция – злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами; а также совершение указанных деяний от имени или в интересах юридического лица. [1]

Согласно опросам, проведенным социологами Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) наиболее коррумпированными среди государственных и общественных институтов являются в первую очередь местная власть (34%) и правоохранительные органы (30%). [2]

А по данным опроса, проведенного фондом ИНДЕМ, россияне готовы давать взятки за услуги в сфере здравоохранения, образования, решения жилищных проблем. [3]

Для борьбы с коррупцией, в первую очередь следует сменить коррупционный менталитет россиян. Также следует:

- повышать квалификацию федеральных госслужащих, борющихся с коррупцией по долгу службы,
- подготовить методические рекомендации по вопросам противодействия коррупции,

– корректировать проводимую антикоррупционную политику основываясь на системе обратной связи, т.е. согласно информации, полученной от населения,

– внедрять специальные информационные технологии с целью проверки достоверности представляемых госслужащими сведений о доходах и расходах.

Сократить масштабы коррупции в России станет возможным когда в стране будет господствовать право, институты демократии, изменится менталитет граждан и отношения к институту коррупции. Иными словами, только тогда, когда государство совместно с обществом начнут с причинами коррупции, а не только с ее последствиями, представится возможность искоренения коррупции как системы общественных отношений.

Использованные источники:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. N 273-ФЗ «О противодействии коррупции»
2. Официальный сайт Всероссийского центра изучения общественного мнения. Режим доступа: <http://wciom.ru/>
3. Официальный сайт фонда политических исследований ИНДЕМ. Режим доступа: <http://www.indem.ru/>

*Басова Е. А., кандидат педагогических наук
учитель русского языка, литературы
МБОУ «СОШ № 10»*

Россия, г. Нефтеюганск

ФОРМИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ И КРЕАТИВНОСТИ ПОДРОСТКОВ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОКАХ В РАМКАХ ВНЕДРЕНИЯ ФГОС

В настоящее время внедряется Федеральный государственный стандарт второго поколения в общеобразовательную школу. Структура и содержание планируемых результатов освоения основного образовательного стандарта общего образования адекватно отражают специфику образовательного процесса, его деятельностного подхода, указывающего на виды деятельности, которыми учащиеся должны овладеть за время обучения в школе. В результате изучения предметов в рамках Стандарта и программы «Школа 2100» обеспечивается функциональное развитие подростков, в виде универсальных учебных действий, личностных, метапредметных, предметных результатов и творческих способностей, чем подтверждается актуальность данной статьи. Заметим, что данная тема является актуальной и для нас, так как МОУ «СОШ № 10» г. Нефтеюганска приобрела статус экспериментальной площадкой, где внедряется ФГОС второго поколения в общеобразовательную школу.

В рамках внедрения стандарта, мы опираемся на различные факторы: важность формирования функциональной грамотности, творческих

способностей, особенностей подросткового возраста. Изучая подростков на протяжении нескольких лет в школе, мы отмечаем противоречивость данного возраста. Заметим, что успех формирования функциональной грамотности и креативности зависит во многом от знания и учета возрастных и индивидуальных психологических особенностей учащихся. Выявим основные проявления подросткового возраста, важные для учителя и учебного процесса в целом. В подростковом возрасте учащиеся требуют особого к себе внимания, как на уроке, так и во внеурочной деятельности. Уже с пятого класса интенсивно начинают формироваться глубокие обобщения, доказательства, понимания более сложных, абстрактных отношений между объектами, отвлеченные понятия, рефлексии. Учащиеся стремятся самоутвердиться среди сверстников, ставя перед собой цели, задачи, планируя свою деятельность, выражая позицию по рассматриваемым вопросам. На данном возрастном этапе уместно выдвигать проблемные вопросы, требующие доказательства и пояснения, взятые из собственной жизни. Подростки начинают активно сотрудничать друг с другом, принимая участие во всех формах работы. В последующих классах выявленные важные особенности продолжают развиваться, формироваться и совершенствоваться. Выявленные нами особенности способствуют научению подростков самым различным видам практической и умственной деятельности.

Учитывая данные особенности в рамках внедрения ФГОС, мы вводим различные типы уроков, направленные на формирование функциональной грамотности и креативности. Формирование функциональной грамотности предполагает готовность и способность обучающихся к саморазвитию, личностному самоопределению, к самостоятельности планирования и осуществления учебной деятельности, к получению нового знания в рамках учебного предмета, его преобразованию и применению в учебных, учебно-проектных и социально-проектных ситуациях, сформированность мотивации к обучению и целенаправленной познавательной деятельности, способность использования учебной информации в социальной практики. Считаем, что в основе успешного функционирования в обществе лежит формирование и креативного мышления, и творческих способностей подростков. Несмотря на то, что меняются цели и содержание образования, появляются новые средства и технологии обучения, урок остается главной формой обучения, который является «закладкой» для будущего развития и формирования подростка. Далее подробнее рассмотрим различные уроки, направленные на выполнение поставленной цели. При обучении гуманитарным предметам, акцентируя внимание на применении знаний, рассматриваемые как средство развития и формирования личности, нацеливаем подростков ставить и решать многообразные коммуникативные задачи, действовать и согласовывать с учётом позиции другого в зависимости от ситуации, устанавливать, поддерживать необходимые

контакты, оценивать сложившуюся ситуацию, выбирать адекватные стратегии коммуникации, приобретать опыт использования речевых средств для успешного функционирования в обществе. На наш взгляд, с учетом подросткового возраста, различные уроки (урок-практикум, урок-семинар, урок-диалог, урок-презентация, урок-исследование, урок-проект, урок-открытие, мультимедиа урок, проблемный урок, урок-сочинение, урок-игра) направлены на выполнение поставленной цели, а такие типы уроков, как изучение нового материала, уроки повторительно-обобщающего типа, уроки-контроля, комбинированные уроки в традиционном понимании в системе ФГОС находят лишь частичное применение. Так, например, изучение нового материала может предполагать не только новое в теоретических сведениях, но и в различных видах и формах деятельности, учащиеся получают знания, добывая их из различных источников информации (работа по составлению образа главного героя в таблице, дописывание схемы в группе, составление текста на основе ауди записи диктора, написание сжатой информации на основе просмотренного кинофильма и прочее). Учащиеся, опираясь на предшествующие знания, осмысливают их, учатся применять теорию в разных ситуациях. Отметим, что в качестве основных источников знаний используются учебники, наборы раздаточного и дидактического материала, мультимедиа, Интернет-технологии, которые направлены на дифференциацию систематизацию обучения, тем самым готовя учащихся к самостоятельной, индивидуальной деятельности, формируя функциональные навыки, творческие способности. Конструкция уроков в рамках Стандарта позволяет включать учеников в различные виды парной, групповой и индивидуальной работы, необходимые учащимся для дальнейшей успешной деятельности. Например, на уроках – диспутах мы отвечаем на вопросы, высказываем точку зрения, работая коллективно. Или при сжатии и расширении информации по изучаемой теме применяем индивидуальные виды работы с последующей взаимопроверкой. Анализ работ, урок - игру мы проводим не только при изучении крупных тем программы, но и частично вводим на литературе при изучении каждого произведения. Аргументируя и доказывая позиции, отвечая на вопросы и задания в учебнике, мы нацеливаем подростков на развитие коммуникативных способностей, критического мышления, творческого прочтения произведения. На уроке русского языка при анализе контрольной работы мы выписываем орфограммы в таблицы, составляем по словам и допущенным ошибкам алгоритмы, сказки, синквейны, стихотворения, работая коллективно или индивидуально. Ролевые и деловые игры, уроки – практикумы, уроки защиты проектов строятся на сочетании различных видов работы, направлены на мобилизацию теоретических знаний и способны включать учащихся в экспериментальную, исследовательскую, поисковую деятельность, которая пригодится не только в школе, но и в дальнейшем. Различные виды деятельности (беседы,

дискуссии, лабораторные работы) практикуются на уроках при выполнении заданий или при решении коммуникативных задач. Уроки зачеты, викторины, конкурсы, защиты творческих работ, проектов, контрольные работы направлены на комплексную устную и письменную проверку знаний, умений применять теоретические правила на практике. Эти уроки строятся на сочетании разных форм учебной работы, фронтальный и индивидуальный опрос. Целесообразна парная форма обучения, при которой ученики взаимно опрашивают друг друга. В процессе индивидуальной проверки усвоения материала каждым учеником, учитель вносит коррективы в оценку учащимися своих знаний, умений и навыков.

Таким образом, различные виды уроков и формы деятельности позволяют добиться желаемой цели - формирование функциональной грамотности и креативности подростков.

*Белова О.М.
студент 5 курса
кафедра государственного и муниципального управления
Исламова З. Р., канд. экон. наук
доцент
БГАУ
Россия, г. Уфа*

КОНФЛИКТЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Наиболее общей причиной социального конфликта является неравное положение, занимаемое людьми в императивно координированных ассоциациях, в которых одни управляют и командуют, другие вынуждены подчиняться и исполнять директивы и указания, а сами конфликты определяются сознанием людей, несовпадением индивидуальных и общественных ценностей, разладом между ожиданиями, практическими намерениями и поступками, непониманием ими своих действий по отношению друг к другу, всяческие недоразумения, логические ошибки и вообще семантические трудности в процессе коммуникации, недостаток и некачественность информации, а то и вообще ее искажение. Универсальный источник конфликта состоит в несовместимости претензий сторон при ограниченности возможностей их удовлетворения.

Конфликтность – естественное состояние общества, источник его развития и функционирования. [2]

Конфликты в сфере государственного управления по своей природе представляют собой одну из разновидностей социально-политических конфликтов, которые возникают из-за различий интересов, соперничества и борьбы всевозможных институтов и государственных структур по поводу перераспределения и реализации публичной власти. Объект конфликтов в сфере государственного управления – распоряжение властью, а предметно-содержательную основу образует пересечение политико-правовых,

социально-экономических, организационно – административных и других аспектов.[2]

Конфликты в сфере государственного управления представляют собой форму взаимодействия государственно-политических институтов; организаций и лиц, осуществляющих власть в рамках определенной государственной системы, но занимающих в ней различные позиции. Конфликты в сфере государственного управления следует рассматривать как сложную систему, которая изначально включает в себе целый ряд противоречий. Однако это дает ей возможность приспосабливаться к постоянно меняющимся условиям и развиваться. Поэтому конфликты являются основой механизма адаптации государственно-административной сферы, так как, с одной стороны, они позволяют отследить существующие противоречия, а, с другой, – если умело управлять конфликтами, возможно, добиться повышения эффективности всей системы. Таким образом, конфликты в системе государственного управления могут вести к позитивным изменениям и не быть только деструктивным явлением.

Первичный источник конфликтности находится в иерархичности структуры управленческих статусов и ролей, закладывающей противоречие между властвующими (управляющими) и подвластными (управляемыми) и порождающей неравенство в распределении власти между самими субъектами управления. Вторичным источником государственно-административных конфликтов являются нечеткая организация самой структуры власти и, соответственно, нечеткое разграничение полномочий различных государственных органов и служащих. Отсутствие системы ротации кадров или их продуманного продвижения по служебной лестнице тоже может порождать серьезные трения, как и отсутствие органов арбитража или апелляции, процедуры выяснения различий во мнениях и подходах, в результате чего конфликт может разрастись. Еще один источник конфликтов – расхождение государственных служащих в определении базовых ценностей и политических идеалов, в оценке текущих событий. Как правило, они затрагивают проблемы путей реформирования общества и государства, справедливости или обоснованности принятого решения. Данные конфликты характерны для переломных и переходных эпох, когда ценностно-нормативная система еще не сложилась, и критерии оценки не имеют общепринятого характера.

В связи со специфичностью внешних и внутренних отношений, существующих в государственно-административной сфере, выделяют несколько наиболее распространенных здесь видов конфликтов, а также формы и способы их разрешения.

1. Конфликты между политическими и государственно-административными структурами и субъектами (групповыми и индивидуальными) управления.

2. Конфликты между государственно-административными структурами и организациями государственного и частного секторов.

3. Конфликты между госорганами и другими организационно оформленными звеньями управления проистекают из такой характеристики российской практики управления, как «секторизация», которая означает, что различные ведомства имеют склонность формировать автономные программы своей деятельности, не всегда совпадающие с общегосударственными.

4. Конфликты между государственными органами центрального, регионального и местного уровней.

5. Внутриорганизационные конфликты в государственных учреждениях.

6. Конфликт между государством и населением (проблема легитимности).

7. Конфликт между чиновниками и гражданами. [1]

Особую роль при урегулировании конфликтов в сфере государственного управления должен играть Конституционный Суд РФ.

В целом, конфликты в государственно-административной сфере играют чрезвычайно важную роль. Они сигнализируют власти и обществу о существующих противоречиях, требующих своего разрешения, о несовпадении позиций граждан, о существующих разногласиях; заставляют власти пересматривать свои цели, решения, курс в целом; стимулируют действия, способные поставить ситуацию под контроль, преодолеть определенное возбуждение и трудности в управленческом процессе. Они также способствуют поиску новых средств и сил, обновляющих саму государственно-административную систему, «выбраковывая» старое и отжившее и тем самым обеспечивая механизм ее развития и адаптации к новым, изменившимся условиям. Ведь дестабилизация возникает не потому, что существуют конфликты, а из-за неумения разрешать назревшие общественные противоречия или из-за их игнорирования. По справедливому замечанию немецкого конфликтолога Р. Дарендорфа, человеческая свобода вообще и свобода политического выбора в частности «существует лишь в мире регулируемого конфликта». Поэтому только непрерывное выявление и урегулирование конфликтов может считаться условием нормального развития общества и всех его институтов.

Использованные источники:

1. Фененко, Ю.В. Социология управления [Текст]: учебник / Ю.В. Фененко // М: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.- 214с.

2. Тимофеева, Л.Л. Конфликты на государственной службе: проблемы управления (Основы государственно-административной конфликтологии) [Текст]: учебно-методическое пособие / Л.Л. Тимофеева // М: РАГС, 2009. – 66с.

*Беляева О.Н.
магистрант
Естественно-географического факультета
КГУ
Россия, г. Курск*

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ: ЕГО НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ

В статье рассматривается необходимость внедрения инноваций в образование. Обсуждается необходимость и проблемы развития дистанционной формы обучения. Анализируются положительные и отрицательные стороны использования в процессе обучения компьютера и компьютерных технологий.

Ключевые слова: дистанционное обучение, деятельностный подход, кейс-технология, информационная технология, процесс обучения, индивидуализированное образование, коммуникационные технологии

Появление систем дистанционного обучения(ДО) вызвано необходимостью обеспечения качественного, массового и индивидуализированного образования. С экономической и организационной точек зрения существующие формы обучения не позволяют решить эти проблемы на практике, тогда как дистанционное обучение, базирующееся на широком использовании информационных и коммуникационных технологий, обеспечивает их решение[1]

Развитие всемирной паутины Интернет и снижение цен на информационные услуги создают условия, когда дистанционное обучение становится не только доступной, но и весьма привлекательной формой образования, поскольку позволяет обучаться в удобное время, в удобном месте и с удобной интенсивностью.

Целью дистанционного обучения в средней школе является предоставление обучающимся возможности освоения любых базовых и профильных программ независимо от места проживания и обучения. Оно дает возможность самостоятельно изучить курс, который не преподается в той школе, где учится ребенок, углубить свои знания по какому-то предмету или разделу программы, ликвидировать пробелы в своих знаниях, из-за значительного пропуска занятий по болезни, вести обучение детей, не имеющих возможность посещать обычную школу. [1]

Компьютерные технологии имеют много преимуществ перед обычными средствами (учебниками): в полной мере реализуют деятельностный подход, обеспечивая оперативность исполнения любого запроса к системе и реализации обратной связи, а также не только выдачу в реальном режиме работы результатов деятельности ученика, но и возможность мгновенного исправления допущенных ошибок в серии попыток. [2]

Внедрение в процесс обучения элементов дистанционного обучения обеспечивает доступ к различным информационным ресурсам и

способствует обогащению содержания обучения, придает ему логический и поисковый характер, а также решает проблемы поиска путей и средств активизации познавательного интереса обучающихся, развития их творческих способностей, стимуляции умственной деятельности. [3]

В качестве эксперимента в рамках работы над диссертационным исследованием по теме «разработка курса «Животные» для дистанционного изучения в условиях малокомплектной школы» я использую элементы кейс - технологии. Кейс-технология состоит в том, что в начале обучения составляется индивидуальный план, обучающийся получает так называемый кейс, содержащий пакет учебной литературы, заданий, тестов, лабораторных работ и др..Изучая материал курса, обучающийся имеет возможность запросить помощь по электронной почте, отправлять результаты выполненных практических заданий, контрольных и лабораторных работ.

Анализируя учебно-методические материалы, используемые в данной группе технологий, стоит отметить их достоинства:

1. Доступность, как возможность организации самостоятельной работы;
2. Наглядность, т.е. красочные иллюстрации, видеофрагменты, мультимедиа-компоненты, схемы, квантованный текст с выделенными важными определениями и др.;
3. Звуковое сопровождение лекций;
4. Наличие интерактивных заданий;
5. Анимированные примеры решения задач;

Вместе с тем нельзя не учитывать тот факт, что информационные технологии имеют «две стороны медали». И если одна сторона-это высокая эффективность обучения, то обратная сторона-это здоровье школьников.

Результаты многочисленных исследований института возрастной физиологии РАО и НИИ гигиены и охраны здоровья детей и подростков НЦ ЗД РАМН констатируют, что 90% современных детей школьного возраста имеют те или иные отклонения в состоянии здоровья; причем 50% из них приходится на приобретенные заболевания.[4]

Факторы учебного процесса ,наряду с факторами иной природы, активно формируют здоровье детей. Это и нерациональное освещение учебных классов, неправильное рассаживание детей, неправильная посадка за партой, несоблюдение оптимального режима учебных занятий в школе и дома. Одним из важнейших факторов в последние годы стал компьютерный фактор.

Перечислим основные негативные факторы, воздействующие на человека за компьютером:

1. Влияние электромагнитного излучения монитора;
2. Утомление глаз, нагрузка на зрение;
3. Сидячее положение в течение длительного времени;
4. Перегрузка суставов кистей;
5. Стресс при потере информации.

По некоторым данным, воздействие электростатических и электромагнитных полей от компьютеров вызывает неблагоприятные изменения в иммунной, нервной и сердечно-сосудистой системах. Известно, что электромагнитные поля мешают появлению новых условных рефлексов и ухудшают процесс запоминания. При длительной работе на компьютере у некоторых школьников отмечаются психологические расстройства, раздражительность, нарушение сна, снижение работоспособности, головные боли и депрессивные состояния. Компьютеры оказывают неблагоприятное влияние на санитарное состояние воздуха и показатели микроклимата в рабочем помещении. Поэтому использование компьютеров в учебном процессе должно быть строго регламентировано

Работа на компьютере происходит в вынужденной рабочей позе. Вследствие этого отмечается повышенная нагрузка на остисто-крестцовые мышцы, могут возникать боли в шейном и грудном отделах позвоночника.

Если ребенок занимается по программе дистанционного обучения в домашних условиях, то учитель не имеет возможности помочь ему снять напряжение, сконцентрироваться.[4]

Существующие сегодня программы дистанционного обучения нацелены на организацию максимально широкого доступа к нему и имеют весьма нечеткие требования к качеству обучения. Создание предпосылок к усовершенствованию его качества связано с рядом организационных, технических и технологических проблем.

Практически все курсы ДО содержат много лекционного материала, который приходится читать с экрана, что создает проблемы для здоровья и восприятия материала. Большинство разработчиков курсов ДО считают, что материалы, используемые с помощью сети, не должны быть текстами, поскольку все, что может быть напечатано (лучше всего типографским способом) и разослано как преподавателям предметникам, так и обучающимся. [1]

Дети и родители должны быть информированы о существующих возможностях дистанционного обучения, получить возможности ознакомиться с курсом, который их интересует, и методах проведения таких занятий.

Продолжают существовать серьезные недостатки в оснащении школ - отсутствие модернизации рабочего места учителя-предметника и управленцев, отсутствие сетевой связности школ, отсутствие системных решений по обеспечению свободного доступа всех школ к образовательным ресурсам нового поколения. Этот дефицит устраним, однако это требует обязательного обучения педагогов новой профессиональной компетенции-целевого и системного использования ИКТ в своей профессиональной деятельности и формирование единой коллекции ЦОР в стране. [5]

Серьезные обязательства должны брать на себя те образовательные учреждения, которые внедряют дистанционные формы обучения. Это

своевременная и качественная подготовка тьютора, составление расписания работы групп ДО, синхронизация освоения учебных программ очного и ДО, соблюдение медицинских норм работы за компьютером и многие другие. Но самое главное- должны существовать единые для всей страны нормативно-правовые документы, служащие юридической основой ДО[1]

Использованные источники:

1. Весна Г.Ш.Жмакина С.П., Зобкало О.М. Актуальные вопросы дистанционного обучения//Дистанционное и виртуальное обучение.№32010г.С.10-13
2. Коротенков Ю.Г. Дистанционное обучение в системе образования//Школьные технологии №3 2005г.С.66-70
3. Атласова А .Д.Использование кейс- технологии в образовательном процессе.//Дистанционное и виртуальное обучение.№112010г.С.105-111
4. Тимофеева А.В. Информационные технологии-друзья или враги?//Биология в школе№4. 2010г.С.23-25
5. Цветкова М.С. Актуальные направления комплексной программы информатизации школ//Дистанционное и виртуальное обучение№72010г.С.4-13.

Берёза Н.В., к.э.н.

ст. преподаватель кафедры «Сервис»

Кукович А.В.

студент группы СЕРВ-С54

*Институт сферы обслуживания и предпринимательства (филиал)
федерального государственного бюджетного образовательного
учреждения высшего профессионального образования «Донской
государственный технический университет» (ИСО и П (филиал) ДГТУ)
Россия, Ростовская область, г.Шахты*

В статье рассматриваются основные проблемы молодежной политики в Ростовской области и возможные пути и решения.

Ключевые слова: инновации, молодежное предпринимательство, молодежная политика.

ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Старение населения и изменение демографической структуры общества наблюдается в большинстве развитых стран мира. В этих условиях проблемы молодежной политики становятся все более актуальными. Именно молодежь в ближайшее время станет основным трудовым ресурсом, а ее трудовая деятельность послужит источником финансирования всех социально незащищенных групп населения страны. По прогнозам Росстата к 2016 году коэффициент демографической нагрузки (количество нетрудоспособных на 1000 человек трудоспособного населения) составит 709 человек.

Законодательная база в области молодежной политики периодически совершенствуется как в целом по России, так и в отдельных регионах. В качестве примеров можно привести Федеральную целевую программу "Молодежь России (2008-2010 годы)", утвержденную постановлением Правительства РФ от 27 декабря 2006 г. №1015, Областной закон №456-ЗС от 30.12.2005 «Об Областной целевой программе «Молодежь Дона на 2006 - 2010 годы» (разработан комитетом по молодежной политике Администрации Ростовской области совместно с Молодежным парламентом при Законодательном Собрании Ростовской области), долгосрочную целевую программу «Молодежь Ростовской области», рассчитанную на 2011-2013 годы.

Разработка и совершенствование вызваны тем, что в Ростовской области при реализации государственной молодежной политики органы власти сталкиваются с рядом как общих для всех регионов РФ, так и специфических проблем. Наиболее остро стоит проблема обеспечения права молодежи на труд.

Для большинства регионов РФ (в том числе и Ростовской области) характерны высокий уровень безработицы (в том числе скрытой безработицы) и низкий уровень жизни. Количество предприятий, построенных за период с момента распада промышленной инфраструктуры времен СССР, не в состоянии обеспечить занятость всего трудоспособного населения Ростовской области. Это приводит к миграции наиболее активной и мобильной части населения из сельских районов и небольших городов в областной центр, крупные мегаполисы (Москва, Санкт-Петербург) и регионы с более высоким уровнем среднедушевого дохода (районы крайнего севера, Краснодарский край). Работа вахтовым методом, проживание в тяжелых жилищных условиях еще более усложняют тяжелую демографическую ситуацию, приводят к ухудшению здоровья населения, снижению рождаемости, увеличению количества разводов и числа безнадзорных детей. В таких условиях происходит вымирание населения в сельских районах.

Высокий уровень безработицы приводит к формированию избыточных требований и злоупотреблениям со стороны работодателей, в результате молодой специалист вынужден или работать в области, не имеющей ничего общего с полученным образованием и квалификацией (зато с заработной платой, обеспечивающей хоть какое-то выживание) или идти работать по специальности за мизерную заработную плату (с надеждой найти со временем место с более адекватным уровнем оплаты труда) или уезжать за пределы Ростовской области. При этом создаются благоприятные условия для процветания серых схем оплаты труда. В отсутствии альтернатив молодой специалист часто вынужден соглашаться на нарушение своих прав в области трудового законодательства: переработки, нарушения режима труда и отдыха (отсутствие выходных, отпусков и больничных) получение

заработной платы (или ее части) в конверте без официального оформления и необходимых отчислений.

В таких условиях повышение квалификации и получение дополнительного образования может превратиться в непреодолимую проблему.

Следует отметить и недостаточный уровень поддержки малого и среднего предпринимательства. В условиях нехватки рабочих мест создание собственного предприятия может стать источником дохода для молодежи. Однако на практике начинающему предпринимателю приходится сталкиваться с целым рядом проблем. Это высокие ставки по кредитам и стоимость аренды помещений, низкая эффективность мероприятий по поддержке малого предпринимательства, коррупция, социальная и правовая незащищенность. Попытка правительства РФ пополнить бюджет за счет увеличения величины отчислений на социальные нужды привела к ликвидации части индивидуальных предпринимателей и постановке их на учет в качестве безработных. В результате непродуманных действий вместо дополнительных доходов бюджет страны получил дополнительные расходы.

Перечисленные проблемы требуют системного решения, так как проявляются на фоне ухудшения здоровья молодого поколения, роста социальной апатии молодежи, криминализации молодежной среды, роста нетерпимости, этнического и религиозно-политического экстремизма (что особенно актуально, учитывая специфику географического положения Ростовской области).

Во-первых, государство должно позаботиться об обеспечении социальной стабильности и защищенности для молодежи:

- усовершенствовать законодательную базу в области трудового законодательства;
- откорректировать политику в области трудоустройства;
- изыскать возможности дополнительного финансирования государственных программ и мероприятий в направлении занятости;
- разработать систему поддержки за счет льготного налогообложения и инвестирования для регионов с высоким уровнем безработицы.

Во-вторых, органы администрации Ростовской области должны осуществлять мониторинг положения на рынке труда своего региона:

- способствовать созданию необходимого количества специализированных структур (государственных и коммерческих), занимающихся трудоустройством, профессиональным консультированием, психологической поддержкой нетрудоустроенной молодежи;
- оказывать необходимую финансовую и организационно-правовую поддержку государственным службам занятости;

— формировать государственный заказ для вузов на наиболее востребованные специальности, с учетом приоритетных направлений развития региона;

— обеспечить тесную взаимосвязь между вузами, местными органами самоуправления и рынком труда;

— стимулировать предприятия и частных предпринимателей в увеличении числа молодых специалистов при формировании кадрового потенциала (проводить на базе бирж труда и кадровых агентств консультационно-разъяснительные семинары с работодателями; выделять необходимые финансовые средства на начальном этапе апробации молодого специалиста, ввести квотирование численности молодых специалистов на предприятиях, организовывать курсы по планированию кадровой политики для частных предпринимателей).

В-третьих, необходима перестройка в образовательной деятельности современных учебных заведений, сегодняшний вуз должен выпускать качественно иного специалиста:

— выпускник должен иметь четкую профессиональную направленность;

— выпускник должен быть уверен в текущей и перспективной востребованности своих знаний на рынке труда;

— вузы должны быть нацелены на выпуск востребованных специалистов, то есть на базе любого современного вуза должна работать своя кадровая служба по работе с выпускниками (возможно сотрудничество с государственными службами занятости и частными агентствами), обеспечиваться устойчивые взаимосвязи с действующими предприятиями-работодателями региона, в том числе с возможностью корректировки учебных планов в соответствии с пожеланиями работодателей, организовываться курсы дополнительной специализации и повышения квалификации для студентов и молодых специалистов.

Очевидно, что перечисленная система мер не охватывает все возможные пути решения проблем молодежи и совершенствования молодежной политики, к тому же с изменением экономической ситуации в стране возможно появление новых вопросов, требующих обязательного решения.

Использованные источники:

1. Гимпельсон В., Рынок труда: страсти по безработице / В. Гимпельсон // Ведомости. - 2009. - 30 марта. - с.3
2. Государственная молодежная политика в законодательстве Российской Федерации: Сборник документов. чч. I-III / Под общей редакцией В.А. Лукова. М.: Социум, 2009 - 612с.
3. Новая концепция молодежной политики. Режим доступа: <http://novostidona.ru/index.php?newsid=143>

*Бикмурзина Р.В.
магистрант кафедры экономики
НОУ ВПО Московский технологический
институт «ВТУ»
Россия, г. Москва*

ПРИЗНАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В последнее время большое внимание уделяется обсуждению вопросов, касающихся реформирования бухгалтерского учета и отчетности, перехода на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). Вместе с данными вопросами возникает актуальность направлений и перспектив развития аудита, проблемам перехода на международные стандарты аудита (МСА).

Международные стандарты аудита (англ. International Standards on Auditing (ISA)) — международные профессиональные стандарты для осуществления аудиторской деятельности.

Одной из причин необходимости перехода на МСФО и МСА является взаимозависимость стран, регионов, т.к. с каждым годом увеличивается количество предприятий, осуществляющих свою деятельность в разных странах. В свою очередь, активная деловая среда требует надежную финансовую структуру, с ясными, четкими, понятными и доступными для всех стандартами.

Разработкой международных стандартов аудита занимается комитет по международным стандартам аудита, входящий в состав Международной Федерации Бухгалтеров.

Комитет по международным стандартам аудита и подтверждения достоверности информации (IAASB) — это независимый орган по разработке стандартов, который служит общественным интересам, разрабатывая высококачественные международные стандарты аудита, контроля качества, обзорных проверок, других заданий по подтверждению достоверности информации и сопутствующих услуг, а также содействует сближению международных и национальных стандартов [1].

Международная Федерация Бухгалтеров (МФБ) — это международная профессиональная организация, представляющая профессию бухгалтера, в том числе и аудиторов. Основанная в 1977 г. Международная Федерация Бухгалтеров, на сегодняшний день насчитывает 167 действительных и ассоциированных членов, представляющих 127 стран и юрисдикций, примерно 2,5 миллиона бухгалтеров, занятых в частном и государственном секторе, сфере образования, промышленности и в коммерческой сфере [1].

Стандарты, призванные повысить качество и единообразие процедур во всем мире, как уже было сказано, должны быть понятными, ясными и доступными для последовательного применения. В связи с этим, IAASB в 2004 г. запустил комплексную программу по разъяснению международных

стандартов аудита (МСА). В рамках программы ко всем МСА были применены новые стилистические правила. Чтобы стандарты отражали новые требования, они были либо значительно пересмотрены, либо частично отредактированы.

Проект «Clarity-Ясность» завершился в феврале 2009 г., когда Комитет по надзору за соблюдением общественных интересов (РЮВ) подтвердил, что надлежащий процесс разработки стандартов был соблюден. В настоящее время, аудиторы всего мира имеют доступ к 36-ти разъясненным МСА и одному разъясненному международному стандарту по контролю качества (ISQC) [1]. Российские стандарты соответствуют лишь 32-м разъясненным МСА, т.к. они разрабатывались на более ранних версиях МСА. Таким образом, разработанные Федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности (ФСАД) только приближены к МСА.

В программе разработки федеральных стандартов аудиторской деятельности на 2012-2014 гг., одобренной решением Совета по аудиторской деятельности от 22 декабря 2011 г. (протокол № 3), учитывались изменения в международных стандартах аудита и планы МФБ по изданию новых и пересмотру действующих международных стандартов аудита.

18 июня 2012 года на сайте Минфина РФ был опубликован Проект федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" (в части введения международных стандартов аудита). В тексте законопроекта сказано, что «Аудиторская деятельность осуществляется в соответствии с международными стандартами аудита, которые являются обязательными для аудиторских организаций, аудиторов, саморегулируемых организаций аудиторов и их работников, а также стандартами аудиторской деятельности саморегулируемых организаций аудиторов» [5].

Аудиторская деятельность, согласно законопроекту, будет осуществляться по международным стандартам, начиная с года, следующего за годом, в котором эти стандарты будут признаны для применения на территории РФ.

Согласно плану деятельности Министерства финансов РФ на 2013-2018 годы, 31 октября 2014 года будет принято Постановление Правительства РФ «Об утверждении Положения о признании международных стандартов аудита для применения на территории Российской Федерации».

Только через два года, после признания МСА, 31 июня 2016г., планируется введение в действие базового комплекта МСА для применения на территории Российской Федерации. Новые МСА будут введены в действие до 30.12.2017 г. и 30.12.2018 г.

До признания МСА на территории РФ должны быть обязательными федеральные правила (стандарты) аудиторской деятельности.

Но, с учетом мнения саморегулируемых организаций аудиторов и в

ходе состоявшегося 20 декабря 2012 г. обсуждения, Совет по аудиторской деятельности посчитал целесообразным приостановить до 1 января 2014 г. работы по программе разработки федеральных стандартов аудиторской деятельности.

В связи с этим решением Совет по аудиторской деятельности рекомендовал аудиторским организациям, аудиторам при планировании и осуществлении аудиторских процедур в ходе аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности аудируемых лиц по вопросам (этапам), по которым федеральными стандартами аудиторской деятельности не установлены конкретные требования, руководствоваться соответствующими международными стандартами аудита [2].

8 апреля 2013 года на сайте Минфина РФ были опубликованы "Основные принципы организации перевода на русский язык международных стандартов, применяемых в аудиторской деятельности на территории Российской Федерации", одобренные Советом по аудиторской деятельности 26.03.2013 года (протокол № 8) [3].

Российская Коллегия аудиторов (РКА) организовала перевод Сборника Международных Стандартов Аудита – 2010 на русский язык. В рамках Соглашения о переводе между РКА и МФБ в настоящее время осуществляется перевод Сборника МСА редакции 2012 года, имея в качестве основы перевод Сборника – 2010. Международная Федерация Бухгалтеров очень благодарна РКА за продолжающуюся переводческую деятельность [7].

23 октября 2013 г. Государственная Дума в первом чтении уже приняла изменения в Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» в части введения международных стандартов аудита (3090-6 ГД) [7].

Такое быстрое решение о применении международных стандартов аудита обусловлено необходимостью составления ряду экономических субъектов консолидированной финансовой отчетности по МСФО, на основании Федерального закона от 27.07.10 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности». В Статье 5 настоящего закона говорится о том, что «Годовая консолидированная финансовая отчетность подлежит обязательному аудиту» [4]. Таким образом, в ближайшем будущем, аудиторская деятельность на территории Российской Федерации будет осуществляться в соответствии с международными стандартами аудита, которые станут обязательными для аудиторских организаций, аудиторов и саморегулируемых организаций аудиторов.

Использованные источники:

1. International Accounting Standards and International Financial Reporting Standards [Электронный ресурс]. URL: www.ifac.org
2. Протокол заседания Совета по аудиторской деятельности от 20 декабря 2012 г. № 7 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>
3. Основные принципы организации перевода на русский язык

международных стандартов, применяемых в аудиторской деятельности на территории Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>

4. Федеральный закон от 27.07.10 № 208-ФЗ «О консолидированной финансовой отчетности» [Электронный ресурс]. URL: <http://consultant.ru>

5. Проект федерального закона "О внесении изменений в Федеральный закон "Об аудиторской деятельности" (в части введения международных стандартов аудита) [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>

6. План деятельности Министерства финансов Российской Федерации на 2013 – 2018 годы [Электронный ресурс]. URL: <http://www.minfin.ru/ru/>

7. Официальный сайт Российской Коллегии аудиторов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.rkanp.ru>

***Блейх Н.О., д.и.н.
профессор ф-та социальной работы
СОГУ***

Россия, г. Владикавказ

ПРИМЕНЕНИЕ ИДЕЙ КАВКАЗСКОЙ НАРОДНОЙ ПЕДАГОГИКИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ

В наше сложное время не только молодое поколение пытается понять, утвердить, осознать себя как часть общечеловеческого организма, но и все общество в целом как бы заново себя осмысливает, пытается определить связь между прошлым и настоящим. Как и любой человек, ребенок невидимыми нитями истории связан со своими далекими предками: с их традицией, мышлением, культурой. Живя в настоящем, он держит в руках эти невидимые нити. Ребенок – и никто другой – свяжет их с нитями будущего. Только приобщаясь через взрослых к достижениям материальной и духовной культуры, к формам сознания, выработанных человечеством, ребенок становится Человеком. В этом и состоит основная цель воспитания, которая по народным представлениям заключается в подготовке всесторонне развитых людей, способных преодолевать любые трудности в жизни. Об этом свидетельствует народный эпос. Однако эффективное использование родной литературы, родного слова в воспитании детей на народных идеалах человека во многом зависит от состояния национальной системы образования, деятельности государственных и общественных организаций кавказской интеллигенции. Именно национальная школа способна наиболее полно осуществлять идею воспитания личности на народном идеале человека. В первую очередь, это связано с тем, что в национальных учебных заведениях происходит целенаправленное воздействие на учащихся различных факторов народного воспитания: родного языка, религии, обрядов, искусства.

Это тем более необходимо, что в современный период, в условиях недостаточно развитой системы национального образования, во всех

кавказских республиках идет процесс апробации различных типов национальных, инновационных учебно-воспитательных учреждений. Данные учебные заведения в той или иной степени, в своей работе применяют элементы формирования личности на народном идеале человека. В то же время воспитание детей на народном идеале человека не является стержневым направлением их педагогической деятельности. Вследствие этого в кавказских республиках на сегодняшний день отсутствуют достаточная системность и научная обоснованность в решении названной проблемы. На Северном Кавказе задача развития личности на народном идеале человека (это касается в первую очередь не инновационных, а общеобразовательных учреждений) пока решается в целом с помощью внедрения в учебно-воспитательный процесс различных предметов и спецкурсов, отражающих национально-региональную специфику каждой из республик. Но и в этом случае данные предметы ставят перед собой скорее познавательные цели, чем воспитательные и развивающие. И потому в 2006 году автором настоящей статьи был разработан учебно-развивающий курс «Развитие национального характера на народном идеале воспитания», который органично вошел в программу «Традиции и обычаи осетинского народа», преподающегося в 9-х классах средних общеобразовательных школ Республики Северная Осетия-Алания. Основной целью данного спецкурса является развитие национального менталитета на народных представлениях о воспитании идеального человека.

Методологические установки курса «Развитие национального характера на народном идеале воспитания» включали различные формы и средства обучения и воспитания подростков. К примеру, это могло быть участие в театрализованном фольклорно-поэтическом вечере, экскурсии, беседы с интересными людьми, разнообразные игры, викторины, просмотр исторического видеофильма с последующим обсуждением. Наиболее нетрадиционным и важнейшим дидактическим средством преподавания курса являлось рисование карты на доске учителем и детьми в тетрадах. Здесь, по нашему мнению, соединились элементы детского творчества и развитие у детей пространственно-исторического мышления.

Экспериментальное введение спецкурса «Развитие национального характера на народном идеале воспитания» в рамках официальной учебной программы «Традиции и обычаи осетинского народа» показало, что:

- ребенку необходимо прививать чувство гордости прошлым своего и соседних с ним кавказских народов с указанием на то, что в кавказской истории было много трагических событий, в ней также существует огромное количество примеров человеческого совершенства, взлетов национального духа, национального самосознания, дружбы народов. При этом негативные моменты кавказской истории следует показать лишь с той целью, чтобы извлечь из них нравственный урок для того, чтобы избежать возможных ошибок в будущем;

- на занятиях учебно-развивающего курса «Развитие национального характера на народном идеале воспитания» рассказы об исторических событиях и личностях помогают учащимся лучше понять этические ценности изучаемой эпохи народов. Педагог предлагает подросткам дать оценку тем или иным поступкам исторических деятелей, исходя из нравственных чувств и представлений; тем самым, в ходе обсуждения дети приучаются к моральному выбору, сочувствию, сопереживанию, гуманности и благородству, т.е. ребята начинают стремиться к самосовершенствованию;

- данный спецкурс должен входить составной частью в другие дисциплины общеобразовательной школы: физическую культуру, трудовое воспитание, пение, рисование, историю, литературу, так как включает национальный компонент и тем самым он показывает комплексность и системность процесса воспитания школьников на народном идеале человека.

Таким образом мы наглядно продемонстрировали, что воспитание школьников на народных идеалах человека в контексте общечеловеческой гуманистической этики благоприятствует духовно-нравственному развитию личности, развитию национального самосознания в условиях поликультурного, полиэтнического пространства.

*Блинова Е.А.
аспирант кафедры социологии, социальной работы
и молодежной политики
ИМСГС
Россия, Москва*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОБЩЕГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

Термин социальное партнерство в образовании – как и сама деятельность, получили признание в современной России сравнительно недавно. Образование является одной из наиболее значимых ценностей в обществе. Однако всем известно и то, что общество неоднородно, а, значит, не всегда партнерские отношения возможны между образованием и различными секторами общества [3, с. 8].

Социальное партнерство помогает направлять ресурсы на развитие совместной деятельности любых образовательных учреждений, их общественной самоорганизации и самоуправления независимо от их типа и вида. Оно привлекает ресурсы общества для развития образовательной сферы, помогает накапливать и передавать жизненный опыт как образовательного сообщества, так и его партнеров для формирования у членов сообщества способности долговременного выживания на рынке образовательных услуг. Социальное партнерство позволяет действовать эффективно и успешно, имея в виду приоритетную перспективу, общую для всех партнеров, эффективно координировать совместную деятельность с ясным пониманием своей ответственности. Такая деятельность позволяет

оказывать наиболее эффективно и экономно помощь нуждающимся членам сообщества, участвующим в партнерстве, добиваться того, чтобы, оставаясь непохожими на других, признавать различия отдельных людей и организаций [2, с. 19].

Возможности развития образования в России с помощью партнерства строятся на следующих механизмах: открытость и сотрудничество, упор на развитие, общение и обмен идеями; разработанная философия образования и подход к развитию сообщества; возможность для местных жителей, общественно-активных образовательных учреждений всех типов и видов, местных организаций стать активными партнерами в решении проблем в образовании и сообществе; предоставление родителям возможности стать «добрым попутчиком» на образовательном маршруте ребенка; сотрудничество с добровольцами, направленное на увеличение количества услуг, предоставляемых в сообществе [2, с. 18].

С точки зрения основного образования – образование видится как универсальный способ трансляции исторического опыта, это общий механизм передачи социального наследия. Сегодня в противоречивое время школа осталась главным и самым массовым институтом общества, который способен осуществлять систематическое обучение и воспитание подрастающего поколения, в значительной степени сдерживать асоциальное поведение молодежи и который старается определять определенные модели позитивной деятельности. Большую роль в решении этих задач может сыграть дополнительное образование. Оно обладает значительным социальным, педагогическим, культурным и социализирующим потенциалом. Однако дополнительное образование в условиях образовательного учреждения имеет свою специфику – содержательную, методическую, организационную. В отличие от учреждений дополнительного образования, где накоплен значительный опыт работы с детьми, в общеобразовательных школах дело обстоит по-другому. Дополнительное образование дает ребенку реальную возможность выбора своего индивидуального образовательного пути.

Дополнительное образование детей – это особый вид образования, составляющий вариативную часть общего образования, под которым понимается целенаправленный сущностно мотивированный процесс обучения и воспитания, позволяющий обучающемуся приобрести и максимально реализовать потребность в познании и творчестве, самореализоваться и самоопределиваться личностно и профессионально [3, с. 21].

Основой образовательного процесса в дополнительном образовании детей является реализация образовательных программ, выходящих за рамки основных (общих) и имеющих конкретизированные образовательные цели и фиксируемые образовательные результаты.

Программы дополнительного образования реализуются как в специализированных центрах, так и в общеобразовательных учреждениях. Для школьников и учащихся организованы занятия в кружках, секциях, студиях, клубах.

Учреждения дополнительного образования детей решают задачи обеспечения необходимых условий для личностного развития, укрепления здоровья, профессионального самоопределения, творческого труда детей в возрасте от 6 до 18 лет.

Обладая открытостью, мобильностью и гибкостью, система дополнительного образования детей способна быстро и точно реагировать на образовательный запрос семьи, решая задачи адаптации детей к жизни в обществе, способствуя формированию общей культуры, позволяя организовать содержательный досуг.

По содержанию дополнительное образование детей представляет собой разнообразные направления, охватывая различные сферы окружающего нас мира. Именно поэтому оно в состоянии удовлетворять самые разнообразные интересы личности. Дополнительное образование детей представлено целым рядом направлений. Основными среди них являются: художественно-эстетическое, научно-техническое, спортивно-техническое, эколого-биологическое, физкультурно-оздоровительное, туристско-краеведческое, военно-патриотическое, социально-педагогическое, культурологическое, экономико-правовое [6].

Необходимо найти единую смысловую основу для объединения общего и дополнительного образования, выявить специфику, чтобы понять, в чем смысл их «существования порозень» и в то же время почему они являются частью единой системы. Е.Б Евладова предлагает перечень главных ориентаций основного и дополнительного образования [3, с .34]:

Общее образование	Дополнительное образование
Ориентировано на:	
построение научно-рациональной картины мира и способов нормативно-целесообразной деятельности	раскрытие ценностно-смысловых компонентов мира и развитие самодетельности детей
усвоение предметных знаний и способов их употребления	раскрытие личностных интересов и склонностей, где учебные предметы – лишь одно из средств обучения
освоение возрастно-нормативного пространства	построение пространства саморазвития
социализацию детей, формирование социально-адаптивной личности	индивидуализацию, воспитание свободной, самобытной личности
общечеловеческий опыт познания	личный опыт практической жизни ребенка
адаптирующее и коррекционное образование	развивающее и реабилитирующее образование

Как можно видеть из представленной таблицы, ценность дополнительного образования детей в том, что оно усиливает вариативную составляющую общего образования и помогает ребятам в профессиональном самоопределении, способствует реализации их сил, знаний, полученных в базовом компоненте.

Основное образование же не может обеспечить внимание абсолютно к каждому ребенку. Дополнительное образование же как раз дает ребенку самому строить границы, таким образом, возможно расширение от социализации до уникальности.

В домах творчества, станциях юннатов, техников и других учреждениях для ребенка создаются условия, чтобы полноценно прожить пору детства.

Многими исследователями дополнительное образование детей понимается как целенаправленный процесс воспитания и обучения посредством реализации дополнительных образовательных программ [1, с. 19].

На сегодняшний день эта сфера педагогической деятельности выходит далеко за рамки традиционных внеклассных мероприятий, которые обычно ориентированы на решение воспитательных задач и организацию досуга школьников. Основу современного дополнительного образования составляет масштабный образовательный блок, компенсирующий удовлетворение когнитивных, коммуникативных и иных потребностей детей, не реализованных в рамках предметного обучения в школе. Этим видом образования профессионально заняты около 270 тыс. педагогических работников как в самих школах, так и в специализированных учреждениях – дворцах и домах детского творчества, станциях юных техников, спортивных и художественных школах, клубах по месту жительства.

Дополнительное образование реализует процесс становления личности в развивающейся среде; это система, способная предоставить детям широкий спектр образовательных услуг в соответствии с их растущими потребностями и изменяющимся социальным заказом общества [5, с. 56].

Дополнительное образование детей – это сфера, объективно объединяющая в единый процесс воспитание, обучение и развитие; это гармоничное единство познания, творчества и общения детей и взрослых, в основе которого лежит любознательность и свободный выбор своего жизненного пути, постижение смысла жизни и духовной силы труда [4, с. 26].

В философском, методологическом плане общее и дополнительное образование могут рассматриваться как общее и особенное, общее и частное. При этом общее школьное образование является систематизирующим образованием, охватывающим массы, а дополнительное образование по своей природной изначальной сути является вариативным образованием, ориентированным, прежде всего, на индивидуальное развитие детей.

Взаимодополнение этих двух начал является неизбежным, если необходимо обеспечить целостность образовательного процесса. Целесообразность и объективная необходимость взаимодействия, интеграции общего и дополнительного образования может быть выведена также из двойного предназначения человека, заключающегося в познании мира и преобразовании мира [4, с. 54].

Дополнительное образование увеличивает пространство и поле деятельности, в котором школьники могут развиваться. Здесь они могут реализовать личностные качества, демонстрируя те способности, которые могут быть не востребованы основным школьным образованием. В дополнительном образовании ребенку предоставляется возможность выбора формы и содержания занятий, он может не бояться неудач. Совокупность этих критериев создает благоприятный психологический фон и способствует достижению успеха, который оказывает позитивное воздействие на учебную деятельность.

Именно взаимопроникновение двух образовательных сфер может обеспечить решение общих проблем педагогов и обучающихся, необходимый уровень знаний и умений, навыков школьников и развитие их эмоционально-образного мышления, формирование духовно-нравственных качеств, достижение определенной стабильности системы, более активное использование инновационных педагогических идей, образовательных моделей и технологий и целостное и многообразное развитие ребенка.

На разных этапах становления и развития дополнительного образования в России возникали и укреплялись связи учреждений дополнительного образования с другими образовательными учреждениями – школами, учреждениями профессионального образования, учреждениями дополнительного образования между собой. Педагогические коллективы понимают важность взаимодействия и партнерства в решении общих задач, необходимость помощи растущему человеку в жизненном, профессиональном самоопределении, стимулирования его творческой активности. Включение подростков и старшеклассников в научно-исследовательскую деятельность, освоение самых современных направлений науки и техники, успехи в художественном творчестве, совершенствование материально-технической базы учреждений – все это давало результат на ведущих предприятиях, в объединениях и организациях.

Так складывались многочисленные связи и зарождались партнерские отношения между учреждениями дополнительного образования. Изменение ситуации в России потребовало поиска новых подходов к содержанию и формам взаимодействия с широкой социокультурной средой.

Спектр организаций, с которыми поддерживается контакт учреждениями дополнительного образования, достаточно широк. Среди них можно назвать школу, дошкольное учреждение, учреждение начального профессионального образования, учреждение для детей-сирот, для детей,

оставшихся без попечения родителей, специальные коррекционные учреждения; связи с государственными, общественными организациями, органами местного самоуправления. В рамках такого сотрудничества активно используется кадровый потенциал: преподаватели вузов, сотрудники музеев, специалисты научно-исследовательских учреждений, работающие в учреждениях дополнительного образования детей в качестве педагогов, научных руководителей, рецензентов и членов жюри конференций, фестивалей, смотров. Также многие праздники, фестивали, лаборатории, экспозиции, фонды библиотек, сценические выставочные площадки организуются на базе образовательных учреждений.

Функции этих связей – расширение возможностей общего образования, оптимальное использование кадрового, научно-исследовательского, материально-технического потенциала для успешного функционирования в сложной социально-экономической ситуации.

К приоритетным направлениям развития дополнительного образования логично отнести совместные действия всех субъектов – организаторов дополнительного образования детей по обеспечению доступности этой сферы для детей различных групп и категорий; мобилизации всех ресурсов ее развития и обеспечению их целевого использования в интересах детей; обновлению содержания на основе теоретически обоснованной и выверенной в последствиях концепции; созданию индустрии детского досуга; модернизации организационной структуры и системы управления; формированию и реализации кадровой политики; формированию инфраструктуры сферы дополнительного образования детей; созданию условий для разработки и реализации сетевых, инфраструктурных и системных проектов, направленных на позитивную социализацию детей; программно-методическому, учебно-технологическому, материально-техническому обеспечению сферы дополнительного образования детей; правовому регулированию образовательных процессов в сфере дополнительного образования детей; моделированию стандартов качества дополнительного образования детей; модернизации экономических основ, обеспечению стабильного финансирования.

Рассмотрев общее представление о системе образования, принятое сегодня в педагогическом сообществе, можно прийти к нескольким выводам:

Во-первых, образование это особая сфера жизни, где человек осваивает социокультурный опыт и ценности человечества, получает также возможность формирование собственного образа. Во-вторых, образование не может быть ограничено какими-либо возрастными или институциональными рамками, оно постоянно должно удовлетворять развивающиеся потребности личности и общества. В-третьих, продуктивное развитие системы образования возможно при условии опоры на принцип вариативности образования, обеспечивающее личности выбор образовательного пути.

Дополнительное образование строится на следующих приоритетных идеях: свободный выбор ребенком видов и сфер деятельности (речь идет не только о свободном выборе направленности, но и темпов продвижения по конкретной программе), ориентация на личностные интересы, потребности и способности ребенка, возможность свободного самоопределения и самореализации, практико-деятельностная основа образовательного процесса.

Взаимодействие общего и дополнительного образования важная фундаментальная задача, имеющая огромный потенциал для гармоничного развития личности, ее самоопределения.

Использованные источники:

1. Березина В.А. Дополнительное образование детей как средство их творческого развития: Дис. ... канд. пед. наук. – М., 2002.
2. Дополнительное образование детей: Учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Под ред. Лебедева О.Е. – М. : ВЛАДОС, 2009.
3. Евладова Е.Б., Логинова Л.Г., Михайлова Н.М. Дополнительное образование детей: Учебник для студ. пед. училищ и колледжей. – М.: ВЛАДОС, 2004.
4. Касьянов В.В. Обществознание. Ростов н/Д: Феникс, 2007.
5. Монахов Д.Л. Совместными усилиями – к новому качеству образования // Дополнительное образование и воспитание. – М.: ИД Витязь, 2009. – № 11.
6. Нечаев В. Я. Социология образования. – М., 1992.
7. Овсянников А. А. Система образования в России и образование России // Мир России. – 1999. – № 3.
8. Федотова В.Ю. Система целенаправленного выявления потенциальных способностей одаренных детей в рамках УДОД // Дополнительное образование и воспитание. – ИД Витязь, 2008. – № 11.
9. <http://www.dopedu.ru/dopolnitelnoe-obrazovanie-detey>.

Блохина Н. А.
магистрант кафедры экономики
НОУ ВПО Московский технологический
институт «ВТУ»
Россия, г Москва

ПУТИ СБЛИЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Грамотное формирование учетной политики для организации представляет собой весьма нелегкую процедуру. В регламенте необходимо не только закрепить приемлемые методы учетной работы, но и учесть цели, которые преследует компания - снижение трудозатрат или же уменьшение размеров налоговых платежей.

Для этого многовариантные методы бухгалтерского и налогового учёта необходимо тщательно проанализировать и сопоставить между собой.

Начиная, с 01.01.2013 г. главным нормативным документом в сфере бухгалтерского учета выступает Федеральный закон от 06.12.2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" (далее - Закон N 402-ФЗ), обязывающий всех экономических субъектов, в состав которых включены, в том числе коммерческие и некоммерческие организации формировать свою учетную политику для целей бухгалтерского учета.

Утверждать свою учетную политику для целей налогообложения организации обязаны и в целях уплаты налогов, на что указывают положения действующего налогового законодательства Российской Федерации.

Рассматривая цели и задачи указанных политик видно, что они разнятся. Бухгалтерская учетная политика утверждается организацией для ведения бухгалтерского учета, целью которого является формирование документированной систематизированной информации об объектах бухгалтерского учета в соотношении с требованиями Закона N 402-ФЗ и составление на ее основе бухгалтерской (финансовой) отчетности.

Объектами бухгалтерского учета выступают:

- факты хозяйственной жизни экономического субъекта;
- активы;
- обязательства;
- источники финансирования его деятельности;
- доходы;
- расходы;
- иные объекты в случае, если это установлено федеральными

стандартами.[1]

Учетная политика для целей налогообложения представляет собой выбранную компанией совокупность допускаемых НК РФ способов (методов) определения доходов и (или) расходов, их признания, оценки и распределения, а также учета иных необходимых для целей налогообложения показателей финансово-хозяйственной деятельности налогоплательщика, на что указывает статья 11 НК РФ. [3]

Закон N 402-ФЗ определяет бухгалтерскую учетную политику как совокупность способов ведения организацией бухгалтерского учета, которую применяют последовательно из года в год.

В статье 8 Закона N 402-ФЗ установлено, что организация независимо формирует свою учетную политику, руководствуясь при этом законодательством Российской Федерации о бухгалтерском учете, а также федеральными и отраслевыми стандартами. [1]

При формировании учетной политики в отношении конкретного объекта бухгалтерского учета организацией выбирается способ ведения бухгалтерского учета из способов, допускаемых федеральными стандартами.

Однако федеральные стандарты в отношении конкретного объекта учета могут, не содержать способа ведения бухгалтерского учета, такой способ

независимо разрабатывается организацией исходя из требований бухгалтерского законодательства, федеральных и (или) отраслевых стандартов.

В условиях отсутствия федеральных и отраслевых стандартов, предусмотренных Законом N 402-ФЗ, при ведении бухгалтерского учета, а значит и при формировании своей учетной политики организация применяет правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской отчетности, утвержденные Минфином Российской Федерации до 01.01.2013 г. Такое положение предусмотрено пунктом 1 статьи 30 Закона N 402-ФЗ. При этом, трактуется в Информации Минфина Российской Федерации N ПЗ-10/2012 "О вступлении в силу с 1 января 2013 г. Федерального закона от 6 декабря 2011 г. N 402-ФЗ "О бухгалтерском учете" указанные правила ведения бухгалтерского учета и составления бухгалтерской (финансовой) отчетности применяются в части, не противоречащей Закону N 402-ФЗ.

Ведь, отрасли права, используемые организацией для формирования бухгалтерской и налоговой политики, различны, нормы бухгалтерского и налогового учета во многом совпадают, что в свою очередь говорит о наличии одинаковых основных элементов учетных политик.

Зачастую практика показывает, что организации стремятся максимально сблизить свой бухгалтерский и налоговый учет. Это связано с нежеланием использовать нормы такого бухгалтерского стандарта, как Положение по бухгалтерскому учету "Учет расчетов по налогу на прибыль организаций" ПБУ 18/02, утвержденного Приказом Минфина Российской Федерации от 19.11.2002 г. N 114н (далее - ПБУ 18/02). Нужно учитывать всю сложность норм ПБУ 18/02, причина вполне понятна, так как применение ПБУ 18/02, увеличивает трудозатраты бухгалтера на порядок. Если организация намерена сближать бухгалтерский учет с учетом налоговым, то целесообразно в обоих видах учетов применять одинаковые методы (способы) учета доходов (расходов), активов, обязательств.

Организация может преследовать цель по оптимизации налоговой нагрузки, для формирования своего учетного регламента ей нужно применять те способы, использование которых позволит уменьшить размер налоговых платежей в казну.

Учитывая это, при формировании своей учетной политики бухгалтеру вначале следует сопоставить вариантные методы бухгалтерского и налогового учета, а затем выбрать и закрепить те, которые наиболее отвечают интересам компании.

Работу бухгалтеру можно облегчить, если сопоставить основные элементы учетной политики, которые нужны для формирования своего внутреннего регламента, применяемого в целях ведения бухгалтерского и налогового учета.

Для этого необходимо составить таблицу с элементами учетной политики, где нужно сопоставить правила бухгалтерского и налогового учета. Так будет наглядно видно, в чем разнятся правила учетов.

Рассмотрим на рисунке некоторые сопоставления элементов учетной политики.

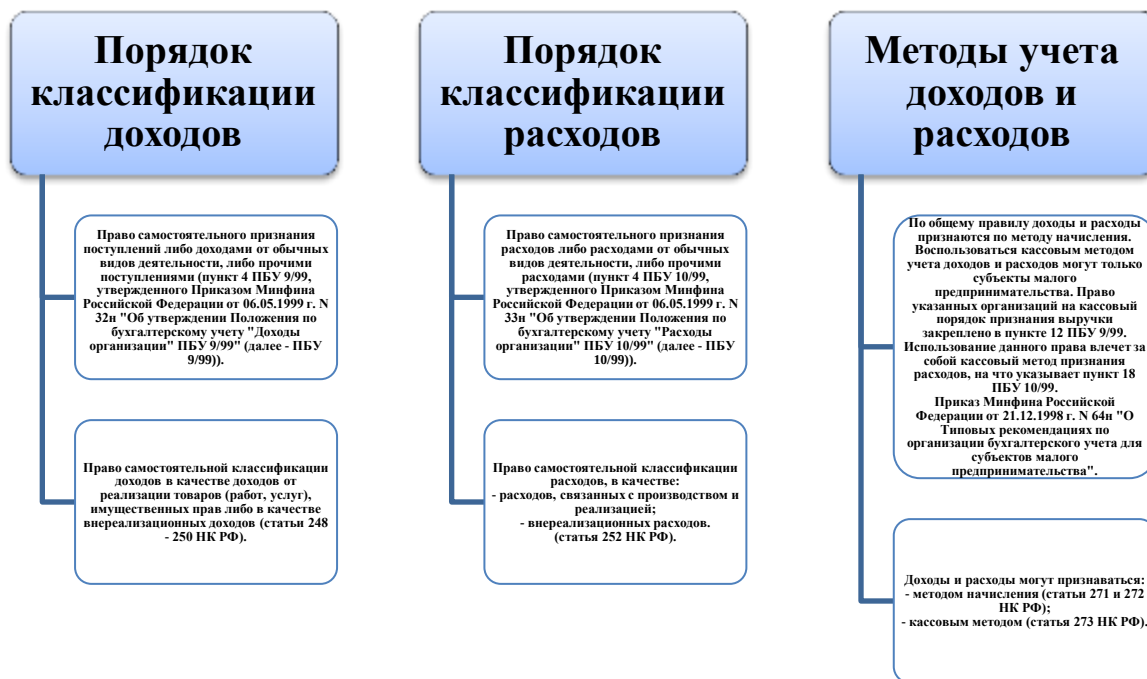


Рисунок 1. Сопоставление правил бухгалтерского и налогового учета.

В заключении хотелось бы отметить, что наиболее актуальными в настоящее время, в период становления и усовершенствования системы учета в РФ предоставляются вопросы, связанные с сближением налогового учета с бухгалтерским учетом.

Исходя из действующих российских стандартов бухгалтерского учета в настоящий момент Минфином Российской Федерации уже подготовлены проекты новых положений по бухгалтерскому учету в части доходов, аренды основных средств, запасов и вознаграждений работникам. Также готовится проект федерального закона «О внесении изменений в главы 25 и 26.1 части второй Налогового кодекса РФ в части упрощения налогового учета». Законопроект согласован Министерством экономического развития России и размещен на официальном сайте. Вступление в силу этого закона предполагается на первый квартал 2015 года.

Знание и применение нормативных документов дает возможность правильно организовать бухгалтерский и налоговый учет компании.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06.12.2011 г. №402-ФЗ;
2. Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации». Утверждено приказом Министерства Финансов №106 от октября 2008 г.;

3. Налоговый кодекс РФ (вторая часть) Электронный ресурс/Федеральный закон от 05.08.2000г №117-ФЗ / (вред от 03.12.2012г №235-ФЗ).

*Боброва Е.В.
студент группы М-11-1
3 курса факультета менеджмент
НИУ ВШЭ
Россия, г.Пермь*

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

В настоящее время взаимодействия бизнеса и власти очень распространены. Не секрет, что стабильному и успешному развитию бизнеса способствует наличие прочных деловых контактов с представителями органов государственной власти. Существует специальный термин - GR-менеджмента, появление которого вызвано тенденцией развития публичных коммуникаций. Феномен GR – явление в чистом виде коммуникационное, поскольку основан на оказании воздействия и договоренностях.

GR (связи с правительством – от англ. “Government Relations”) представляет собой деятельность по выстраиванию отношений между различными общественными группами (бизнес-структурами, профессиональными союзами, добровольческими организациями и пр.) и государственной властью, включающую в себя сбор и обработку информации о деятельности правительства, подготовку и распространение информации о позициях представляемых групп, влияние на процессы принятия политических и административных решений (лоббизм)⁷.

Необходимо отметить, что взаимодействие бизнеса и власти также необходимо в реализации социальной политики.

Довольно часто перспективы социально-экономического развития рассматриваются как устойчивое развитие территорий. Именно оно является результатом деятельности, которую ведут различные сектора общества, но наиболее важная роль принадлежит органам власти (как регулятору и проводнику государственной политики) и бизнесу (как основному производящему сектору).⁸

В нашем эссе мы рассмотрим такой вид взаимодействия бизнеса и власти, который основывается на концепции корпоративной ответственности.

Корпоративная ответственность (КО) – это добровольный вклад бизнеса в развитие общества в социальной, экономической и экологической

⁷ Коробейникова Н.Ю. GR-коммуникации в условиях развития современного российского бизнеса// Бизнес.Общество.Власть. 2010. № 3. С. 52-69.

⁸ Аленичева Л.В. Механизмы взаимодействия органов власти и бизнеса в рамках корпоративной (социальной) ответственности. Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах. 2008.

сферах, напрямую связанный с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенных законом требований.⁹

На сегодняшний день в России бизнес и власть привыкли решать социально-экономические проблемы по отдельности, что, по нашему мнению, затрудняет устойчивое развитие. В данной ситуации корпоративная ответственность является одной из немногих форм взаимодействия, где сталкиваются интересы бизнеса и власти, проводятся взаимовыгодные проекты, поэтому корпоративной ответственности необходимо развитие и укрепление.

Что касается зарубежных стран, ситуация там кардинально другая. Так, например, в латиноамериканских странах корпоративная ответственность сводится к выделению организациями материальных средств людям, пострадавшим в результате митингов. В Камбодже – к взаимодействию бизнеса с Международной организацией труда в целях улучшения условий работы. В Китае для бизнеса важно здоровье и безопасность работников. В Индии корпоративная ответственность – это благотворительность и ликвидация последствий плохой общественной инфраструктуры. В Австралии – это проекты корпораций под давлением властей.¹⁰ Если говорить об Европейских странах, то более половины всех нефинансовых отчетов всего мира составлены европейскими компаниями.

Возвращаясь к России, необходимо отметить, что к настоящему времени не сложились необходимые условия для развития корпоративной ответственности. Мы полагаем, что советская система социальной политики совершенно не способствовала созданию механизмов социального партнерства. Низкий уровень вовлеченности России в мировую экономику и информационное пространство, отсутствие традиций корпоративного управления и другие особенности нашей страны привели к повышению роли политического фактора в социальной ответственности бизнеса. В 2006 г., согласно исследованию Ассоциации менеджеров России, 79% бизнесменов, учувствовавших в опросе отметили, что именно давление властей служит главным стимулом социальной ответственности. Однако давление со стороны власти не может быть единственным фактором, влияющим на корпоративную ответственность и отношений власти и бизнеса.¹¹ Наша власть в данный момент не может справляться с масштабными задачами в социальной сфере, которые помогают развитию рыночных отношений. Таким образом, власть стремиться привлечь к реализации социальной политики крупные российские компании, средний и малый бизнес.

⁹ Аленичева Л.В. Механизмы взаимодействия органов власти и бизнеса в рамках корпоративной (социальной) ответственности. Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах. 2008.

¹⁰ Яровой А.И. Влияние институтов власти на развитие корпоративной социальной ответственности в России и Европейском Союзе. // Бизнес.Общество.Власть. 2010. № 3. С. 92-112.

¹¹ Бизнес и общественное развитие России: проблемы и перспективы. / Под общей ред. С.Е.Литовченко. – М: Ассоциация менеджеров, 2006

Происходит это как через схему уплаты налогов, так и путем привлечения к корпоративной ответственности и благотворительности, которая является добровольным участием компаний в развитии территорий, выходящее за рамки, установленные законом. Власть пытается навязать бизнесу участие в социальных акциях и проектах, однако, структурные особенности самого бизнеса учитываются не в полной мере, в результате власть предстает в глазах бизнеса как хищник. Бизнес в данном случае нельзя рассматривать как жертву власти, так как он научился извлекать свою выгоду из социальной благотворительности, иногда даже большую, чем это можно представить при соотнесении затрат и результатов.¹²

Несмотря на то, что корпоративная ответственность в России довольно слаба в сравнении с европейской, выделяются шаги ее поддержки – это попытка ее оформления в системе органов власти; принятие ряда концепций, косвенно содействующих развитию ответственного делового поведения. Увеличивается внимание и интерес представителей федеральных органов власти к проблеме корпоративной ответственности.¹³

Ярким подтверждением этого являются различные примеры программ социального партнерства. Рассмотрим несколько таких акций.

Некоторые большие авиакомпании, например «Аэрофлот» и «Трансаэро», каждый год предоставляют бесплатные перелеты некоторым группам населения (пожилым людям, ветеранам войны, больным детям, нуждающимся в срочной операции). Проекты осуществляются вместе с властями.

Ежегодно начиная с 2004 года во многих городах России сотрудники компании «Кока-Кола ЭйчБиСи Евразия» принимают участие в проектах по уборке городских парков, берегов рек, озер, прудов и лесов. Программа осуществляется в сотрудничестве с местными школами, университетами, различными организациями, администрациями городов и поселков.

С помощью усилий двух организаций, «Лукойл» и «БАТ Россия», при поддержке местной администрации и участием активистов в городе Саратов были посажены кусты сирени.

На протяжении нескольких лет в Удмуртии компания «Роснефть» участвует в целевой программе Министерства науки и образования Республики по доставке в школу детей, которые живут далеко от школ. Каждый год министерство и организация объединяют средства для приобретения автобусов.

Необходимо отметить, что программы социального партнерства могут осуществляться в различных сферах, таких как образование, культура, социальная среда и др.¹⁴

¹² Чирикова А. Е. Взаимодействие власти и бизнеса в реализации социальной политики: региональная проекция — М.: Независимый институт социальной политики, 2007. — 152 с.

¹³ Яровой А.И. Влияние институтов власти на развитие корпоративной социальной ответственности в России и Европейском Союзе.// Бизнес.Общество.Власть. 2010. № 3. С. 92-112.

¹⁴ См. Приложение 1

Что касается Пермского края, у нас тоже проводятся различные программы социальной политики бизнеса и власти.

В Пермском крае ОАО «ЛУКОЙЛ» совместно с властями с 2006 по 2010 год провели ряд мероприятий по предотвращению загрязнения окружающей среды при осуществлении своей деятельности по добыче, транспортировке и переработке углеводородного сырья, газо- и нефтепродуктообеспечению.¹⁵

Организация «УРАЛХИМ» и местные власти оказывают поддержку детскому и молодежному спорту. Расположенные в Пермском крае Филиал «Азот» и Филиал «ПМУ» выделили на благотворительные проекты 45,8 млн рублей.

Подводя итог, необходимо отметить, что бизнес и власть взаимодействуют достаточно неплохо, и мы можем увидеть и даже ощутить на себе результаты данного партнерства, несмотря на то, что корпоративная ответственность пока не слишком развита в нашей стране. Большинство социальных программ, в которых участвовали обе стороны, приносят пользу, являются успешными и удачными. Действительно, работая в одиночку, сложнее добиться высоких результатов, а взаимодействуя, бизнес и власть приносят огромную пользу населению.

Приложение 1.

Сфера деятельности/целевая аудитория	Формы партнерства
Образование	Грантовые конкурсы для студентов и преподавателей Стипендии Профессиональные ориентации Программы развития для сирот, инвалидов и т.д.
ЗОЖ	Спортивные программы для сотрудников Городские спортивные мероприятия Поддержка детского и юношеского спорта Развитие новых видов спорта
Социальная среда	Грантовые конкурсы для общественных и муниципальных организаций, оказывающих социальные услуги жителям Акции с участием жителей, работников компании, муниципальных работников и т.д. Целевые программы, направленные на повышение социальной адаптации детей-сирот, пожилых, инвалидов и т.д.
Культура	Целевые программы, направленные на

¹⁵ Мингалева Ж.А. Корпоративная социальная ответственность на территории Пермского края//*Креативная экономика. № 5 (53) за 2011 год, стр. 47-52*

	повышение знания жителями города своей культуры и истории Поддержка объектов культуры (включая акции и специальные мероприятия)

Использованные источники:

1. Болгова А.Н., GR-МЕНЕДЖМЕНТ – ИНСТРУМЕНТ ЦИВИЛИЗОВАННОГО ЛОББИЗМА?// Бизнес и власть в современной России: теория и практика взаимодействия, М.: Изд-во РАГС, 2010.
2. Коробейникова Н.Ю. GR-коммуникации в условиях развития современного российского бизнеса// Бизнес.Общество.Власть. 2010. № 3. С. 52-69.
3. Аленичева Л.В. Механизмы взаимодействия органов власти и бизнеса в рамках корпоративной (социальной) ответственности. Социальное партнерство и развитие институтов гражданского общества в регионах и муниципалитетах. 2008.
4. Яровой А.И. Влияние институтов власти на развитие корпоративной социальной ответственности в России и Европейском Союзе.// Бизнес.Общество.Власть. 2010. № 3. С. 92-112.
5. Чирикова А.Е. Взаимодействие власти и бизнеса в реализации социальной политики: региональная проекция— М.: Независимый институт социальной политики, 2007. — 152 с.
6. Бизнес и общественное развитие России: проблемы и перспективы. / Под общей ред. С.Е.Литовченко. – М: Ассоциация менеджеров, 2006
7. Мингалева Ж.А. Корпоративная социальная ответственность на территории Пермского края//Креативная экономика. № 5 (53) за 2011 год, стр. 47-52

Бондаренко К.С.

аспирант специальности

«Экономика и управление в народном хозяйстве. Управление инвестициями»

Института экономики и управления

ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский

федеральный университет»,

Россия, г. Ставрополь

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ

В системе управления эффективностью инвестиций выбор наилучшего варианта размещения капитала представляет собой один из наиболее ответственных этапов. При этом вопросы качества управленческих решений инвестиционного характера приобретают все большую актуальность. От того, насколько объективно и всесторонне проведена оценка инвестиционных проектов, зависят не только сроки возврата вложенного

капитала и объемы дополнительно генерируемых денежных потоков, но и будущее компании.

Принятие инвестиционных решений осложняется множественностью доступных вариантов размещения капитала, ограниченностью финансовых ресурсов для инвестирования и риском, связанным с принятием того или иного решения по инвестированию.

Инвестиционный проект предполагает планирование во времени трех основных денежных потоков: потока инвестиций, потока операционных расходов и потока поступлений. Ни поток текущих платежей, ни поток поступлений не могут быть спланированы вполне точно, поскольку нет, и не может быть полной определенности относительно будущего состояния рынка.

Неустранимый риск принятия инвестиционных решений основывается на столь же неустранимой информационной неопределенности. Всегда остается возможность того, что проект, признанный состоятельным, в результате реализации окажется убыточным, поскольку достигнутые в ходе инвестиционного процесса значения параметров отклонились от плановых, или же какие-либо факторы вообще не были учтены. В то же время инвестор обязан прилагать усилия по повышению уровня своей осведомленности и пытаться измерить риски своих инвестиционных решений, как на стадии разработки проекта, так и в ходе его реализации.

Однако очевидно, что требование безусловной определенности входных данных является упрощением реальности, так как любой инвестиционный проект характеризуется множеством факторов неопределенности. Именно факторы неопределенности определяют риск проекта. Преодоление этих недостатков возможно при использовании теории нечетких множеств, позволяющей сформировать полный спектр сценариев реализации инвестиционного проекта.

Центральным понятием данной теории является понятие «множества» - совокупность элементов обладающих заданным свойством.

В настоящее время топ-менеджмент не могут удовлетворить простые количественные оценки показателей эффективности инвестиционных проектов, то есть бинарные «хорошо – плохо». Особое значение получают оттенки ситуации и экономическая интерпретация этих оттеночных значений. Задача осложняется тем, что существует много показателей, изменяющихся зачастую разнонаправленно.

Благодаря теории нечетких множеств качественные и количественные показатели эффективности инвестиционного проекта могут быть объединены в рамках одной модели, которая дает возможность на основе обобщенного показателя принять окончательное решение об эффективности анализируемого проекта.

Процесс оценки и выбора инвестиционного проекта необходимо разбить на несколько этапов.

Этап 1. Определение множества состояний эффективности проекта

Введем следующие множества состояний эффективности проекта, описанные «лингвистически».

Множество E степеней эффективности проекта можно разделить на 5 подмножеств:

$E \in [0, 0.2]$ – «проект неэффективен»,

$E \in [0.21, 0.4]$ – «эффективность проекта незначительная»,

$E \in [0.41, 0.6]$ – «эффективность проекта средняя»,

$E \in [0.61, 0.8]$ – «эффективность проекта высокая»,

$E \in [0.81, 1]$ – «эффективность проекта наивысшая».

Этап 2. Выбор показателей эффективности и риска

На данном этапе определим набор отдельных показателей, которые, во-первых, влияют на оценку эффективности проекта, и, во-вторых, оценивают различные его стороны, во избежание дублирования показателей с точки зрения их значимости для анализа.

Поэтому для оценки эффективности инвестиционного проекта выбраны следующие показатели x_i , ($i=1,...,5$):

- x_1 - чистая приведенная стоимость (NPV);
- x_2 - внутренняя норма доходности (IRR);
- x_3 - дисконтированный период окупаемости (DPP);
- x_4 - приведенный объем капиталовложений (PV Capex);
- x_5 - индекс прибыльности (PI).

Также необходимо отметить, что одними из критериев эффективности является описание неопределенностей, присущих проекту, и, как результат, рисков проекта. На основе мнения экспертов наиболее значимыми признан риск несоблюдения графика проекта и риск недостижения плановых объемов продаж, как за счет их меньшего физического объема (в натуральном выражении), так и снижения нормы прибыли.

В связи с этим признано целесообразным дополнить модель оценки проектов следующими показателями:

- x_6 - риск несоблюдения графика проекта (Risk A);
- x_7 - риск недостижения плана продаж (Risk B).

Определим множество значений данных показателей.

$x_{6,7} \in [0, 0.2]$ – «низкая вероятность риска»,

$x_{6,7} \in [0.21, 0.4]$ – «скорее низкая вероятность риска»,

$x_{6,7} \in [0.41, 0.6]$ – «средняя вероятность риска»,

$x_{6,7} \in [0.61, 0.8]$ – «скорее высокая вероятность риска»,

$x_{6,7} \in [0.81, 1]$ – «высокая вероятность риска».

Для каждого показателя x_i , с учетом мнения топ-менеджмента обозначим полное множество значений и определим функции принадлежности, которые будут иметь вид в случае когда с ростом значения переменной значение функции увеличивается:

$$e(x_i) = \begin{cases} 0, & x_i \leq a_i \\ \frac{(x_i - a_i)^2}{(b_i - a_i)^2}, & a_i < x_i < b_i, \\ 1, & x_i \geq b_i \end{cases}$$

В противном случае функция примет следующий вид:

$$e(x_i) = \begin{cases} 0, & x_i \leq a_i \\ 1 - \frac{(x_i - a_i)^2}{(b_i - a_i)^2}, & a_i < x_i < b_i, \\ 1, & x_i \geq b_i \end{cases}$$

В приведенных выражениях a_i и b_i — выделенные области наиболее неблагоприятных и наиболее благоприятных значений параметра. Зададим функцию принадлежности для них соответственно 0 и 1.

Для показателей NPV и PV Сареx, не представляется возможным задать точные пороговые значения a_i и b_i , поэтому за них приняты их минимальные и максимальные значения соответственно.

Этап 3. Определение значимости показателей

Значимость вышеуказанных показателей в каждый период времени для топ менеджмента различна. В дальнейшем предполагается, что наиболее важными показателями являются чистый приведенный доход NPV и IRR и т.д. На основе мнения топ менеджмента, значимость (w) показателей расположились в следующем порядке:

$$w x_1 > w x_2 > w x_3 > w x_4 > w x_5,$$

где знак «>» означает, большее предпочтение одному показателю по сравнению с другим.

Поскольку рассматриваемые показатели не равнозначны по степени важности, то им следует придать соответствующий коэффициент, который бы отражал их влияние на оценку эффективности.

Эта задача решается путем заполнения матрицы парных сравнений, элементы которой определяются по следующему правилу:

- если один показатель предпочтительнее другого, то первому присваиваем значение 1, а второму - 0;
- если два показателя равнозначны, то каждому из них присваивается значение 1.

В связи с особой ролью оценки риска в процессе анализа эффективности проектов и на основании мнения экспертов для показателей $x_{6,7}$ справедливым признано условие, что коэффициент значимости (w) значимость $w x_6 = w x_7 = 0,15$.

Этап 4. Анализ и оценка показателей

Выбор оптимального проекта на основании различных показателей приводит к выбору различных проектов. Таким образом, ряд проектов занимает ведущие позиции лишь по одному показателю оценки, что создает существенную неопределенность при выборе наиболее удачного варианта

капитальных вложений. Такая ситуация является типичной при выборе оптимального варианта инвестиций. Для решения этой проблемы нами предложен комплексный показатель оценки экономической эффективности инвестиционных проектов.

В процессе изучения литературы установлено, что среди существующих методов многокритериальной оптимизации (главной компоненты, уступок, условного центра масс, идеальной точки, выделения Паретто-оптимальной области и др.) наиболее удачно с точки зрения контекста решаемой проблемы применить метод идеальной точки.

Этап 5. Оценка эффективности проектов и выбор оптимальной альтернативы

Для каждого проекта комплексный показатель эффективности инвестиционного проекта E оценивается по предлагаемой формуле:

$$E = \sum_{i=1}^n e(x_i)w_i, \text{ где } n = 1, \dots, 7$$

Далее уровень полученного комплексного показателя эффективности проходит распознавание по правилу принадлежности, на основе множества значений E описанного на Этапе 1.

Выбор оптимального проекта осуществляется путем ранжирования комплексных показателей эффективности рассматриваемых проектов и предпочтения вариантов с максимальными показателями.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что для компаний нефтегазового сектора инвестирование представляет собой один из наиболее ответственных аспектов текущей деятельности.

В процессе планирования и реализации инвестиционной деятельности особую роль играет предварительный анализ, который проводится на стадии разработки инвестиционных проектов и способствует принятию взвешенных и обоснованных управленческих решений. Главной задачей инвестиционного анализа является расчет экономической эффективности инвестиций, а также оценка степени риска инвестиционных проектов.

Описанная методика является полезным инструментом для выбора инвестиционных проектов в условиях неопределенности и ограниченности ресурсов предприятия. Одним из главных ее преимуществ является возможность гибко учитывать предпочтения экспертов и важность определенных показателей на момент оценки, при этом она не требует сложных математических расчетов и дорогостоящего программного обеспечения.

В дальнейшем представляется целесообразным интегрировать данную методику в систему управления эффективностью инвестиционных проектов, которая должна быть основана на утвержденных корпоративных стандартах эффективности, регулярном мониторинге достижений и последующей оценке результатов.

Подводя итоги, можно отметить, что предлагаемая методика, как и прочие, не способна, да и не призвана, заменить труд экспертов, однако позволяет существенно облегчить работу в условиях выбора из большого числа альтернатив.

*Бондарь О. В.
Гончарова В. В.
Комкова А. В.*

*МГОУ имени В.С. Черномырдина
Россия, Москва*

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЗДАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО- АНАЛИТИЧЕСКИХ ПОРТАЛОВ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

В настоящее время одной из главных тенденций в Российской Федерации является создание и развитие информационно-аналитических порталов в социальной сфере.

В октябре 2011 года начал свою работу общероссийский информационный портал «Социальная карта Российской Федерации»-совместный проект Общественной палаты России и Министерства здравоохранения и социального развития.

Данный портал призван отразить реальный уровень социального развития в регионах России, в динамике показать изменения социального положения населения, продемонстрировать эффективность работы региональных властей, а следовательно, стать катализатором процессов социальной модернизации страны, способствуя информационной открытости и диалогу власти, бизнеса и гражданского общества.

Целями портала является:

- Мониторинг всей социальной системы страны с объективной региональной компонентой.
- Мониторинг состояния человеческого капитала РФ.
- Мониторинг социальной ответственности регионов.
- Консолидация информации обо всей социальной сфере страны и ее регионов.
- Обеспечение населения и экспертов аналитической, статистической, правовой, справочной информацией о социальной системе конкретно взятого региона и страны в целом.
- Постоянный мониторинг актуальных социальных проблем ситуации в отдельно взятом регионе в интерактивном режиме — обеспечение возможности оперативного реагирования на ситуацию и организация общественного контроля.
- Выявление дисфункций в механизмах государственного социального обеспечения и формирование предложений по их устранению.

- Анализ эффективности решения социальных проблем в регионах России, составление соответствующих рейтингов.
- Организация обратной связи с населением для выявления и обсуждения актуальных в конкретном регионе проблем.
- Создание условий для оказания социальной помощи и поддержки для социально незащищенных категорий граждан, в том числе и в поиске работы.
- Содействие в развитии гражданского общества, оказание информационной, методической, правовой, образовательной поддержки социально-ориентированным НКО.
- Консолидация экспертного сообщества в социальной сфере России и в ее регионах.
- Коммуникация и объединение различных групп общества по интересам, возможность обмениваться опытом и помогать людям в конкретной ситуации.
- Информация о социальных инновациях; новых подходах к решению важных вопросов в области медицины, образования, бизнеса, коммуникаций и т.д.
- Профориентация и всестороннее сопровождение пользователя сайта в поиске работы. [1]

К основным проблемам, с которыми столкнулись сотрудники в ходе работы можно отнести:

- большой объем методической работы на этапе становления компании;
- различный уровень корпоративной культуры руководителей структурных подразделений;
- различный уровень компетентности руководителей структурных подразделений в вопросах проектного управления;
- низкий уровень знаний и недостаток опыта участия в проектной деятельности у членов проектных команд;
- отсутствие мотивации у членов проектных команд;
- попытки структурных подразделений децентрализовать функции проектного офиса;
- слабые горизонтальные коммуникации структурных подразделений.

Для устранения указанных проблем рекомендуется рассматривать план работ, предусматривающий:

- проведение информационных семинаров и персональных консультаций для членов проектных групп по всем вопросам проектного управления;
- участие сотрудников проектного офиса в заседаниях управляющих комитетов проектов;
- оказание регламентной и методической поддержки проектным группам, включая оказание практической помощи в идентификации и

оценке рисков проекта, планировании работ, управлении изменениями в проекте;

- участие сотрудников проектного офиса в работе проектных групп в роли администраторов проектов;
- участие сотрудников проектного офиса в работе групп управления проектами в качестве менеджеров проектов для реализации планов кризисного управления проектом;
- участие сотрудников проектного офиса в роли экспертов в проектах разработки и внедрения мотивационных схем и системы премирования сотрудников за участие в проектной деятельности;
- постоянный мониторинг хода реализации проектов и своевременное информирование руководителей проектов о наметившихся отклонениях от планов работ;
- участие сотрудников проектного офиса в разработке организационно-распорядительных и нормативно-методических документов компании в целях совершенствования корпоративной системы управления;
- вовлечение членов групп управления проектами в процесс актуализации проектных документов;
- своевременное формирование отчетности о ходе реализации проектов с различным уровнем детализации. [2]

Реализация данного плана работ позволит значительно снизить количество проблемных проектов, свести к минимуму количество случаев нарушения корпоративного стандарта управления проектами, в целом повысить качество управления проектами. Дальнейшее следование намеченному плану приведет к значительному повышению качества проектного управления портала.

Важной составляющей Портала является его интерактивность, что позволяет разворачивать на своей площадке обсуждения наиболее актуальных проблем в обществе, организовывать интернет пресс-конференции, он-лайн конференции (в формате Информационного агентства), а также принимать непосредственное участие в них, задавать вопросы экспертам, высказывать свою точку зрения и т.д. Каждый пользователь может комментировать законопроекты, проходящие общественную экспертизу в Общественной Палате РФ, реагировать на выступления по самым острым социальным проблемам в редакторском блоге, участвовать в Общественном контроле, сообщая о недопустимых действиях местных властей или событий по горячим линиям Общественной Палаты РФ. [1]

«Социальная карта Российской Федерации» является мощным и постоянно развивающимся проектом, для перспективной работы которого стоит учитывать следующие рекомендации:

- внедрение, поддержка и актуализация корпоративного стандарта и методологии управления проектами;

- разработка принципов, процедур, шаблонов проекта и другой проектной документации;
- мониторинг соответствия стандарту, процедурам и шаблонам посредствам аудита проектов;
- обеспечение наличия актуальной, качественной, комплексной отчетной документации по проектам в соответствии с требованиями корпоративного стандарта управления проектами;
- наставничество, обучение и надзор;
- управление программами и портфелями проектов в перспективе;
- методическая и регламентная поддержка проектных команд;
- поддержка работы проектных команд в информационной системе управления проектами;
- управления процедурами инициирования и завершения проектов; [3]

В ходе наполнения портала используется информация, полученная с помощью автоматизированного мониторинга федеральных и региональных СМИ, а также анализа данных от органов власти субъектов федерации и региональных общественных палат.

По результатам автоматизированного мониторинга федеральных и региональных СМИ на интерактивной карте портала в области того или иного субъекта Российской Федерации «загорается» красная или зеленая «лампочка». Это сигнализирует о позитивных, либо негативных социальных явлениях/событиях, произошедших в данном регионе.

Информация о социальном паспорте каждого региона страны, формируется на основе информации от субъектов Российской Федерации. Социальный паспорт региона включает широкую совокупность показателей, таких как:

- численность населения с доходами ниже прожиточного уровня;
- количество многодетных семей;
- численность получателей пособия на детей, размер ежемесячного пособия;
- число дошкольных учебных заведений, численность воспитанников, персонала, расходы бюджетов всех уровней на их содержание;
- развитие социальной инфраструктуры региона;
- эффективность расходования средств на социальные проекты и многое другое. [1]

Используя эти данные, пользователь сам может проводить собственные исследования, строить рейтинги, выбирая нужные показатели.

Развитие подобных проектов портала и совершенствование функционирования проектного офиса можно осуществлять по следующим направлениям:

1. Переход от управления проектами к управлению программами для достижения стратегических целей в контексте стратегического плана развития портала;

2. Совершенствование и развитие нормативно-методической базы проектного управления:

- совместная разработка (с другими подразделениями) нормативно-методических документов, обеспечивающих учет затрат по проектной деятельности;
- внедрение корпоративного стандарта управления портфелями и программами;
- разработку и внедрение методики формальной оценки качества управления проектами;
- разработку и внедрение методики расчета премии за участие в проектной деятельности портала;
- актуализация шаблонов проектных документов.

3. Повышение квалификации членов проектных команд:

- организация и проведение (совместно с причастными подразделениями компании) семинаров по применению методики расчета премии за участие в проектной деятельности для руководителей проектов;
- организация и проведение учебных семинаров по проектному управлению для новых сотрудников. [3]

Следуя вышеперечисленным рекомендациям по развитию проектной деятельности, портал успешно реализует мониторинг запросов общества, а так же разработку, обсуждение и введение в действие инновационных механизмов модернизации социальной сферы в России.

Кроме того портал сможет рассчитывать на PR-эффект способствующий включению общественных организаций и движений в решение актуальных проблем социальной политики регионов, изучению и тиражированию эффективных социальных проектов.

Использованные источники:

1. Общероссийский информационный портал «Социальная карта Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://sockart.ru/about/>
2. Карьков В. В., Андреева Е.А., Дианова Н. Ю., Савич А.В., Ципес Г. Л. Проектно- ориентированная логистическая компания: баланс проектного и процессного управления.// Управление проектами и программами.- 2010- №4.
3. Арчибальд Р. Д. Управление высокотехнологичными проектами.- 3-е изд., перераб. и доп./ Пер. с англ. А. Баженова, Е. Мамонтова, А. Арефьева. – М. Компания АиТи, ДМК Пресс, 2010

Бонпосова Н. М.
студент 3/о 4 курса, группы МО-11
Арктический государственный институт искусств и культуры
Россия, Республика Саха (Якутия), г. Якутск

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ
ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
(НА ПРИМЕРЕ ОАО «САХАТРАНСНЕФТЕГАЗ»)**

ОАО «Сахатранснефтегаз» осуществляет свою деятельность в нефтегазовой отрасли. Нефтегазовый комплекс – один из наиболее устойчивых секторов экономики Республики Саха (Якутия).

ОАО «Сахатранснефтегаз» образовано в 2003 году. Предприятие, на котором трудятся более полутора тысяч человек имеет для республики стратегическое значение. Обслуживает свыше 2,1 тысячи километров магистральных газопроводов и газопроводов-отводов, 45 автоматических газораспределительных станций, более 2,7 тысячи километров межпоселковых газопроводов и газораспределительных сетей.

Основным видом продукции организации является природный газ.

Основными направлениями деятельности предприятия являются:

- обеспечение надежной эксплуатации газораспределительных сетей и бесперебойные поставки природного газа по распределительным газопроводам потребителям;
- проектирование газифицируемых проектов;
- строительство, монтаж внутренних и наружных газопроводов;
- обеспечения учета потребления и мощности;
- обеспечение расчетов с потребителями за поставленный газ;
- заключение договоров на поставку потребителям природного газа и контроль за их выполнением в соответствие с категорией потребителей;
- согласование с потребителями объема поставляемого по договору природного газа.

Основными задачами Общества являются:

- эффективное использование имущества в нефтегазовой отрасли;
- создание условий для увеличения объемов использования природного газа на территории Республики Саха (Якутия);
- бесперебойное снабжение природным газом потребителей в Центральной Якутии, расширение системы магистральных газопроводов, и создание и расширение системы сетевых газопроводов в Якутии.

Определения списка «сильных» и «слабых» сторон ОАО «Сахатранснефтегаз», а также угроз и возможностей рассмотрены с помощью матрицы «SWOT»:

SWOT-анализ ОАО «Сахатранснефтегаз»

Сильные стороны	Слабые стороны
- Монопольное положение на рынке по транспортировке газа;	- Удаленность объектов газоснабжения от источников

- Устойчивый рост транспортировки природного газа; - Наличие собственной сырьевой базы;	сетевого газа что обуславливает высокие капитальные затраты на газификацию; - Значительная сезонность проведения строительно-монтажных работ по газификации, обусловленная климатом; - Значительный износ объектов - транспортировки природного газа; - газотранспортных систем (сезонная неравномерность);
Угрозы	Возможности
- Потеря крупных потребителей газа, в случае внедрения энергосберегающих технологий; - Возникновение аварийных ситуаций на объектах газоснабжения; - Возможные изменения цен на сырье и услуги;	- Расширение рынка сбыта; - Освоение новых месторождений; - Строительство магистральных газопроводов; - Увеличение объемов транспортировки газа; - Повышение производительности ЯГПЗ; - Наращивание запасов компании; - Увеличение объемов добычи природного газа;

Основным фактором, оказывающим влияние на состояние отрасли является установление цены на природный газ государственным регулирующим, с учетом интересов поставщиков и потребителей газа.

Факторы и условия, влияющие на деятельность предприятия: внедрение крупными потребителями энергосберегающих технологий; рост платежеспособности потребителей газа; увеличение количества потребителей газа среди частных лиц и малых предприятий, использующих газ для автономного отопления.

Мероприятия по совершенствованию эффективности управленческой деятельности будут сформулированы исходя из анализа эффективности деятельности ОАО «Сахатранснефтегаз» и стратегических планов развития предприятия в отрасли.

На перспективу перед обществом стоят две основные задачи:

- 1) Обеспечение надежности функционирования газотранспортной системы Республики Саха (Якутия);
- 2) Обеспечение исполнения функций по транспортировке, переработке и реализации природного газа и продуктов его переработки;
- 3) Обеспечение бесперебойной и устойчивой поставки природного газа потребителям Республики Саха (Якутия).

Повышение эффективности деятельности предприятия можно рассматривать по трем основным направлениям:

1. Повышение технико-экономического уровня предприятия;
2. Повышение уровня организации и управления предприятием;
3. Повышение уровня знаний и квалификации работников предприятия.

Для повышения технико-экономического уровня производства в целях увеличения рыночного потенциала и повышения конкурентоспособности на предприятиях ведется работа по разработке и осуществлению технических и организационных мероприятий. Эти мероприятия направлены на улучшение ключевых экономических показателей. К основным направлениям улучшения этих показателей можно отнести:

1. Повышение эффективности использования предметов труда. Достигается за счет снижения технологических норм расхода материалов, запасных частей, снижения заделов за счет сокращения длительности производственного цикла; снижения величины производственных запасов; внедрения прогрессивных технологических процессов, замены и комбинирования применяемых материалов; изменения способов обработки; улучшения методов контроля.

Результативность данных мероприятий выражается в снижении расхода материалов, комплектующих изделий, энергоресурсов на единицу продукции.

2. Повышение эффективности использования трудовых ресурсов. В этих целях осуществляется рационализация организации трудовых процессов, организации рабочих мест; создаются благоприятные условия труда и отдыха; внедряются средства механизации и осуществляется автоматизация труда; ведется работа по совершенствованию нормирования труда и повышению квалификации рабочих.

Мероприятия по совершенствованию использования трудовых ресурсов влияют на повышение производительности труда за счет снижения внутрисменных потерь рабочего времени, повышения коэффициента выполнения норм.

Результатом данного направления является снижение расходов на оплату труда производственных рабочих за счет уменьшения трудоемкости продукции, уменьшение доли условно-постоянных расходов в себестоимости за счет увеличения объема выпуска продукции.

3. Совершенствование систем оплаты труда и премирования работников. Результативность мероприятий по совершенствованию оплаты труда проявляется в пересмотре суммы в сторону повышения ее эффективности для лучшей мотивации работников, за счет чего произойдет улучшение охраны труда и технической безопасности, в увеличении объемов поставки природного газа конечным потребителям.

4. Совершенствование управления: совершенствование информационных потоков; совершенствование проверки выполнения работ; периодическая аттестация работников.

Перечисленные направления улучшения показателей деятельности предприятия не исчерпывают всех современных возможностей предприятий.

Для повышения уровня организации и управления предприятием предлагается внести систему мониторинга услуг газоснабжения. Настоящая методика содержит в себе описание методологии и основных моделей, на которых основывается система мониторинга и оценки в газоснабжении. В методике будут рассмотрены различные подходы к сбору информации, проведению исследований потребителей природного газа и самоанализу предприятия, построению индикаторов и оценке результативности услуг газоснабжения.

Использованные источники:

1. Афонин И. В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены / И. В. Афонин. – М.: «Дашков и Ко», 2009. – 380 с.
2. Кнышова Е. Н., Панфилова Е. Е. Экономика организации. – М.: Форум, Инфра-М, 2011. – 336 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения / Р. А. Фатхутдинов – М.: Инфра-М, 2011. – 314 с.

Бочковская И.В.
студент направления « Финансы и кредит»
магистерского отделения
Тюменский государственный университет
Россия, г.Тюмень

РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Актуальность темы определяется тем, что в условиях перехода к рыночной экономике в России изменились состав и структура денежных доходов населения. Увеличился временной интервал, необходимый для накопления определенной суммы сбережений, достаточной для приобретения населением товаров и услуг. В связи с этим, возросла роль потребительского кредита, призванного устранить временной разрыв между потребностью в получении товаров или услуг и возможностью их оплаты.

На современном этапе развития России актуальной задачей становится формирование цивилизованного рынка потребительского кредита, способного в значительной степени стать источником роста спроса населения на товары и услуги и, как следствие, повышения уровня его благосостояния .

Рынок потребительского кредитования – сегмент финансового рынка, в который входят выдача банками потребительских кредитов, кредитных карт, а также POS-кредитование в торговых точках, Банки являются

основными участниками рынка потребительского кредитования. В настоящее время его участниками становятся также микрофинансовые организации.

По оценкам «Эксперта РА», за период с 01.07.2011 по 01.07.2012 портфель необеспеченных кредитов (то есть POS кредиты, кредитные карты) населению вырос на 65% и составил порядка 4,1 трлн. рублей. Позитивно на динамике рынка сказываются: устойчивое снижение безработицы (за период с января по июнь 2012 года – 5,4% против 6,1 за аналогичные период прошлого года); повышение уровня доходов населения. Дополнительную поддержку рынку оказывает стабильный рост депозитов физических лиц, а в период «провалов» – рефинансирование со стороны Банка России, объемы которого увеличились с 2011 года в семь раз (с 325,7 в начале 2011 года до 2250 млрд рублей во втором полугодии 2012 года)

Для рынка потребительского кредитования характерно снижение процентных ставок, увеличение сроков и сумм кредитования. Большинство кредитов выдаваемых населению берутся на срок свыше 12 месяцев. По суммам преобладают кредиты в интервале от 100 до 400 тыс. руб., а по количеству предоставленных кредитов доминируют ссуды, выдаваемые на небольшие суммы (рис. 1 и 2). В сфере POS-кредитования, помимо сегмента бытовой техники развиваются альтернативные каналы продаж (магазины автозапчастей, мебели, одежды). Растет доля кредитов оформленных через сервис интернет-банкинга, увеличилось число кредитов погашенных дистанционно, а не через офисы банков.

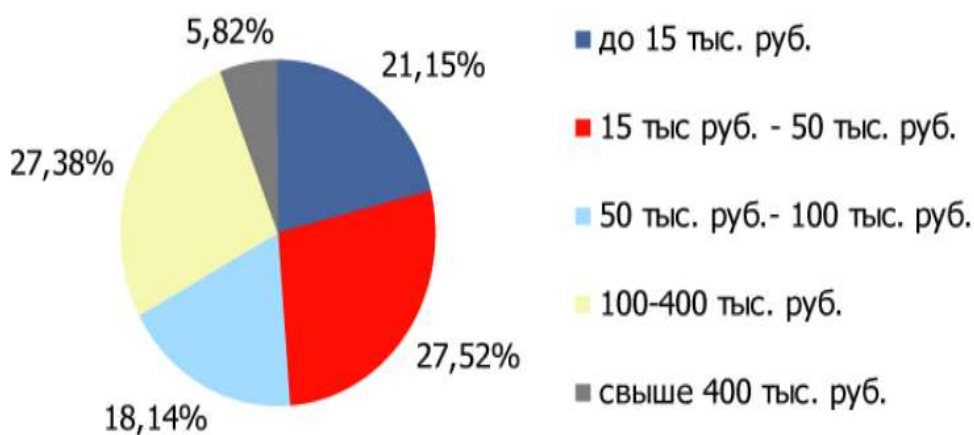


Рис.1 Количество выданных потребительских кредитов, 2012 г.

Источник: [5]

По данным рис.1 видно, что по количеству выданных кредитов лидируют небольшие ссуды в размере до 50 тыс. руб.

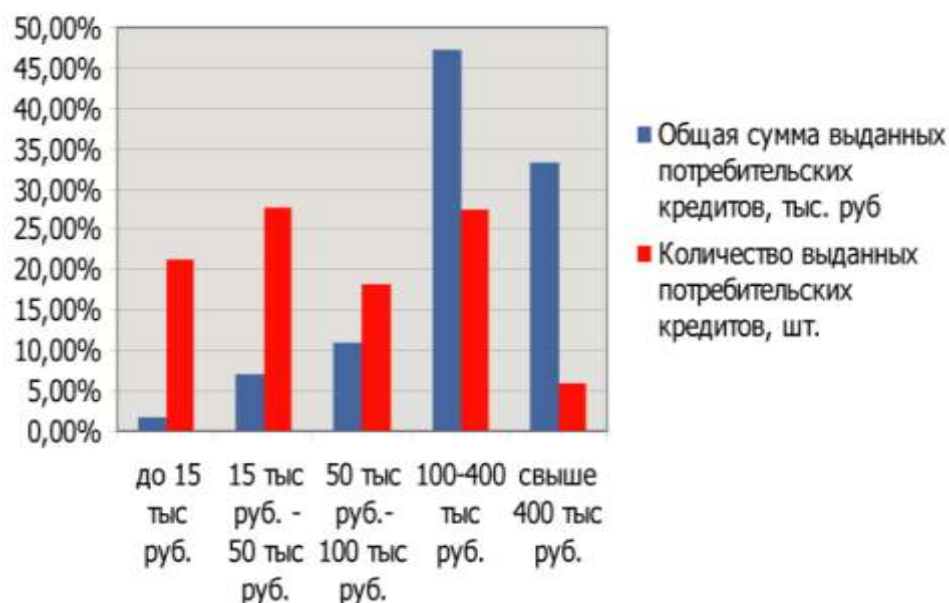


Рис. 2 Сумма выданных кредитов, в 2012г. тыс. руб.
Источник: [5]

Данные рис.2 свидетельствуют о том, что большая часть предоставленных кредитов находятся в интервале от 100 до 400 тыс. рублей.

Беззалоговое (необеспеченное) кредитование в России продолжает набирать обороты. Согласно рейтингу 5 лучших «потребительских» банков по итогам I полугодия 2012 года, совокупный объем таких кредитов вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года чуть более чем на 70% (см.табл.1).

Таблица 1

Рейтинг банков по объему выданных беззалоговых (необеспеченных кредитов) кредитов в I полугодии 2012 года.

№	Банк	Объем выданных беззалоговых кредитов в I полугодии 2011 года (млн. руб.)	Объем выданных беззалоговых кредитов в I полугодии 2012 года (млн. руб.)	Изменение (%)
1	Сбербанк	327 793,21	685 027,40	108,98
2	ВТБ 24	137 850,64	188 282,08	36,58
3	Альфа-Банк	49 220,02	84 415,79	71,51
4	Русский Стандарт	23 094,00	41 146,45	78,17
5	Тинькофф Кредитные Системы	16 893,84	36 934,83	118,63

Источник: [3]

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что объем выданных необеспеченных кредитов «Сбербанка» страны вырос за год на 108%. Рост по сравнению с I полугодием 2011 года составил 357.2 млрд руб. – до 685 млрд руб.

Второе место в рейтинге занимает «ВТБ 24». Согласно данным его объем необеспеченных кредитов за год вырос на 36.5% и составил 188.3 млрд. руб. На третьем месте «Альфа-Банк» с объемом 84.4 млрд. руб. и ростом за год на 71.5%.

По прогнозам AnalyticResearchGroup в течение 2013—2017 годов объем рынка POS-кредитования будет находиться в промежутке от 167,9 до 240,4 млрд руб. В 2017 году данный показатель составит 203,1 млрд руб. [4].

В 2013-2014 году наблюдаются следующие тенденции развития рынка потребительского кредитования: изменение порядка взыскания долгов с должников по кредитам; удешевление POS кредитования и, как следствие, выход крупных банков в торговые точки; возможность вытеснения наличных кредитов кредитными картами; автоматизация потребительского кредитования; повышение конкуренции: сложность конкуренции частных банков с государственными и прочие.

Использованные источники:

- 1.Андреев М.В. Формирование системы потребительского кредитования в экономике России: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. эконом. наук : 08.00.10 / М.В .Андреев .- Санкт- Петербург, 2011.- 23 с.
- 2.Васильева А.С., Васильев П.А. Особенности потребительского кредитования в России в современных условиях.// Банковское дело. - 2011. - №38. - с. 27 - 30.
- 3.Крупнейшие потребительские банки [Электронный ресурс] / <http://lf.rbc.ru/rating/2012/10/22/216578>
- 4.Российский рынок POS-кредитования [Электронный ресурс] / <http://www.analyticgroup.ru/news>
- 5.Рейтинговое агентство «Эксперт РА» [Электронный ресурс] / <http://www.raexpert.ru/>

Бражник Г.В.
декан факультета среднего профессионального образования
Белгородская государственная сельскохозяйственная академия
им. В.Я. Горина
Россия

ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ СОЦИОКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

Кризис современного российского села, обусловленный как общими тенденциями урбанизации, так и спецификой реализующихся в нашей стране преобразований, в основе которых лежит установка на утверждение западных неолиберальных ценностей, радикально разрушил систему отношений в крестьянской среде. В современных условиях не функционирует традиционная модель воспроизводства социальных связей, но при этом не сложилась новая. И существующую ситуацию вполне можно определить как ситуацию разрыва социокультурного хронотопа, порождающую комплекс негативных следствий как для страны в целом (под хронотопом мы теоретическую конструкцию, позволяющую анализировать реальность как пространственно-временное единство прошлого, настоящего и будущего), так и для большинства сельских жителей, особенно для представителей старшего поколения. Они не только довольно некомфортно чувствуют себя в новых условиях, но часто пытаются сублимировать негативные ощущения в виде делинквентных, по своей сути, практик (конфликты, алкоголизм, наркомания и т.п.).

Сельская молодежь, казалось бы, наиболее удачно адаптировавшаяся к сложившимся условиям, во-первых, сокращается в количественном отношении. Во-вторых, в качественном отношении последовательно превращается в группу социальных аутсайдеров. При этом для нее характерно не только социально-экономическое, но диспозиционное адутсайдерство, проявляющееся в наборе специфических ценностно-целевых установок, мотиваций и интериоризированных норм. В содержательном отношении эти установки мотивации и нормы характеризуются несколькими особенностями: неспособностью обеспечить легитимный жизненный успех личности; ориентацией на адаптацию к аномальной по своим важнейшим характеристикам референтной среде; условностью и невозможностью сделать нравственный выбор; распространением симулякров – искусственно созданных конструкций, лишенных объективных оснований.

Таким образом, в крайне неудовлетворительном состоянии находится социальный капитал основной массы современных селян. Между тем, качество социального капитала является ключевым условием динамичного развития социума в информационную эпоху.

Под социальным капиталом в данном случае вслед за П. Бурдье мы понимаем «агрегацию действительных или потенциальных ресурсов, связанных с включением в прочные сетевые или более-менее институционализированные отношения взаимных обязательств или признаний» [4, С. 248]. Социальный капитал, это, прежде всего, межличностные связи, коотрые, во-первых, открывают индивидам доступ к ресурсам ассоциации или группы; во-вторых, определяют качество этих ресурсов.

Приобретение социального капитала требует взвешенного вложения экономического и культурного ресурса. Из определения П. Бурдье следует, что наращивание социального капитала понижает значимость капитала экономического. Не существует процессов, которые развивают одновременно обе эти формы, - каждая из них обладает своей собственной динамикой. По сравнению с экономическим обменом социальный обмен характеризуется меньшей прозрачностью и большей неопределенностью.

В свою очередь, воспроизводство социального капитала следует рассматривать как процесс постоянного формирования и восстановления социальных связей и отношений, то есть как деятельность, которой любой человек занимается в течение всей своей жизни в силу высокой динамики референтной среды и постоянного изменения собственных диспозиций. В случае увеличения количества этих связей и повышения их качества речь идет о расширенном воспроизводстве. Это нелинейный процесс, который может быть интерпретирован в понятийно-категориальном аппарате системно-синергетического подхода.

Процесс воспроизводства социального капитала изначально многовариантен, что проявляется в наличии альтернативных путей развития в точке бифуркации (неустойчивости), в которой система (а воспроизводство социального капитала следует понимать как нелинейную, динамично развивающуюся систему) исключительно чувствительна к малейшим как внутренним случайным изменениям (флуктуациям), так и внешним, нередко существенно меняющим основной вектор ее развития. И. Пригожин подчеркивал: «В переломный момент жизни системы нельзя предсказать ее будущее, т.к. в условиях неустойчивости и неравновесия любое в обычных условиях незначительное событие или действие может изменить систему и весь ход ее истории» [3].

Таким образом, воспроизводство социального капитала сельского населения в современных условиях целесообразно трактовать как цепь бифуркаций, которые, к сожалению, не имеют вектора от хаотического состояния к организационному порядку, но, скорее, ориентированы в обратном направлении.

Подобной ориентации способствует специфика социокультурного пространства современного российского села, представляющего собой исторически сформировавшуюся, но находящуюся в состоянии постоянного

изменения систему культурных образований (ценностей, норм, символов, традиций, институциональных образований), детерминирующих стандарты поведения сельского населения.

Наиболее характерными чертами социокультурного пространства современного российского села, оказывающими существенное влияние на процесс воспроизводства социального капитала, являются следующие:

- разрушение инфраструктуры социальной сфере, что существенно ограничивает для сельских жителей возможности образования и культурного развития, следовательно, расширения собственного кругозора, шанса выйти за узкий горизонт повседневности и подняться от сугубо материальных потребностей и забот к духовным. Однако это, довольно часто фиксируемое обстоятельство будет неполным, если не учитывать, что разрушение инфраструктуры крайне негативно влияет на восприятие людьми своих жизненных перспектив, как перспектив, реализуемых в рамках социума, совместно с другими людьми, в коллективе. Деграция социальной сферы оборачивается крушением веры людей в возможности коллективистских (общинных) способов жизнедеятельности;

- постепенный переход от монокультурности к поликультурности сельского социума, прежде всего, под влиянием миграционных процессов. Село все более становится «местом встречи» различных этносов. Казалось бы, данное обстоятельство создает новые, не действующие ранее, предпосылки воспроизводства социальных связей, на что обращают внимание многие авторы. В частности, И.Я. Мурзина подчеркивает: «Региональную культуру можно рассматривать как особую общность: в ее поле сосуществуют как равнозначные и равноценные элементы, свойственные различным национальным культурам и освоенные в ходе межэтнической коммуникации на определенной территории. Региональная культура становится, таким образом, интегратором этнически разнородных элементов, реализуя на практике модель поликультурного единства. Она становится тем «адаптивным механизмом», который объединяет национальные и наднациональные ценности, обеспечивая идентификацию россиянина» [2, С. 64]. Но в условиях, когда личность все более, как правило, вынужденно, «концентрируется» на материальном, межкультурные связи превращаются в фикцию;

- нестабильность, проявляющаяся в комплексе рисков и угроз, превращающая село в наиболее типичный сегмент общества риска, в котором он становится «имманентной частью взаимодействия индивидов и групп» [1, С.44]. Более того, можно утверждать, что ощущение риска превращается в постоянный фактор, характеризующий индивидуальное бытие большинства людей, оказывающий огромное и пока мало изученное влияние на их самоопределение и самореализацию. Ощущение риска побуждает людей к отказу от прочных связей, разрушая веру в возможность

обретения помощи и поддержки референтного окружения в критических ситуациях.

Таким образом, состояние регионального социокультурного пространства российского села создает комплекс барьеров для воспроизводства социального капитала, а власти пока не имеют стратегии их преодоления.

Использованные источники:

1. Зубок, Ю.А. Социальная регуляция в условиях неопределенности. Теоретические и прикладные проблемы в исследовании молодежи [Текст] / Ю.А. Зубок, В.И. Чупров. - М. : Academia, 2008. – 272 с.
2. Мурзина, И.Я. Методологические аспекты изучения региональной культуры [Текст] / И.Я. Мурзина // СОЦИС. - 2004. - № 2. - С. 60-65.
2. Пригожин, И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой [Текст] : пер с англ .; под общ . ред. В. И. Аршинова, Ю. Р. Климонтовича и Ю. В. Сачкова / И. Пригожин, И. Стенгерс. - М.: Прогресс , 1986. - 386 с.
3. Pierre Bourdieu, "The Forms of Capital", in John Richardson, ed., Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. New York: Greenwood Press, 1985, p. 248.

*Брезинская А.С.
студент
Ураев Р.Р., к.с.н
доцент*

*Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г. Уфа*

СОЗДАНИЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (многофункциональный центр, МФЦ) — российская организация независимо от организационно-правовой формы, отвечающая установленным требованиям и уполномоченная на организацию предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе в электронной форме, по принципу «одного окна».[3]

Предоставление государственных и муниципальных услуг в многофункциональных центрах осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2010 года № 210-ФЗ “Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг”, иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, нормативными правовыми актами субъектов Российской Федерации, муниципальными правовыми актами.

Создание многофункциональных центров отражает новейшие достижения в сфере информационных технологий в рамках осуществления концепции электронного государства и базируется на возможностях информационно – телекоммуникационных технологий.

Предоставление услуг в режиме “одного окна” позволяет заявителю быстро осуществить необходимые операции по взаимодействию с органами местного самоуправления, предоставляющими муниципальные услуги. В результате обслуживание клиентов происходит в одном месте в более короткие сроки, также происходит экономия средств заявителя и государства за счет масштабов. Сэкономленные средства государство может направить на развитие инфраструктуры оказания услуг, а также на техническое оснащение данного процесса.[2]

Так как создание МФЦ в России практикуется сравнительно недавно, существует и немало минусов в данной деятельности. Так, Минэкономразвития РФ признало, что в субъектах РФ по-разному решаются вопросы финансирования деятельности МФЦ. Не урегулированы вопросы межведомственного и межуровневого взаимодействия при предоставлении государственных и муниципальных услуг. Нередко это связано с отсутствием межведомственных баз данных и с несовместимостью программного обеспечения различных ведомств.

И все же начатый в 2007 году процесс создания многофункциональных центров в России развивается очень быстро. На начало 2012 года функционировало 166 МФЦ в 49 субъектах РФ, в которых предоставляется от 50 до 170 наиболее востребованных государственных и муниципальных услуг. В 2013 году в России насчитывается уже 1276 многофункциональных центров. По данным Минэкономразвития РФ, к концу 2015 года численность МФЦ должна возрасти до 2400 учреждений.[2]

Например, в Республике Башкортостан в 2013 году задействовано 3 филиала, которые расположены в трех городах республики, центральное здание МФЦ располагается в городе Уфа. Так же планируется открыть еще 5 филиалов МФЦ в пяти городах Республики Башкортостан. До конца 2014 года задумано открытие филиалов и отделений МФЦ по всей территории Республики Башкортостан.

Таким образом, любая категория населения Республики Башкортостан может получить любую государственную или муниципальную услугу. Так, например, в сфере пенсионного обеспечения МФЦ предоставляет ряд услуг: предоставление доплаты к пенсии женщинам-участницам Великой Отечественной войны; предоставление доплаты к пенсиям ветеранов войны, труда и Вооруженных Сил за почетные звания и особые заслуги; предоставление доплаты к пенсиям граждан, необоснованно привлеченным к уголовной ответственности по политическим мотивам в период политических репрессий и впоследствии реабилитированных; предоставление ежемесячной доплаты к пенсии отдельным категориям

инвалидов боевых действий; предоставление пенсии за выслугу лет (доплаты к пенсии) государственным служащим; предоставление ежемесячной доплаты к пенсии отдельной категории инвалидов Великой Отечественной войны. Данный перечень услуг не является исчерпывающим. Все услуги предоставляются в соответствии с законодательством Российской Федерации и Республики Башкортостан, так же нужно отметить, что все услуги предоставляются бесплатно.

Так же отметим, что в последние несколько лет наблюдается процесс издания нормативно – правовых актов по вопросам МФЦ, а именно – решения о создании МФЦ, уставы МФЦ, регламенты МФЦ. Это связано с тем, что все больше муниципальных образований выступает в качестве инициаторов создания многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг.

Использованные источники:

- 1 Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 27.07.2010 N 210-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // СПС «Консультант Плюс»
- 2.Участие органов местного самоуправления в создании многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг [Текст] / Мошкин С.В., Васильев А.М. // Государственная власть и местное самоуправление – 2013. - № 5. – с. 21-25
- 3 Официальный сайт многофункционального центра Российской Федерации [Электронный ресурс] – Режим доступа: мфц.рф

Бувич А.П.

доцент кафедры «Микроэкономика»

*Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
Россия*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ

На протяжении последних десятилетий мы наблюдаем за тем, как Интернет постепенно становится общемировым социальным, политическим, правовым и экономическим пространством с безграничными коммуникационными возможностями. Феномен Интернета необычайно многообразен, сложен и противоречив и вбирает в себя практически все стороны современной жизни. Интернет выступает материальным носителем того, то вслед за Юргеном Хабермасом можно назвать делиберативным пространством – пространством общественной жизни, в котором происходит обсуждение идей, согласование интересов, поиски компромиссов и т.п.¹⁶.

С другой стороны, в XXI веке претерпевает изменение само понятие знания, и вследствие этого резко увеличилось значение интеллектуальной собственности. Интеллект постепенно становится одним из важнейших

¹⁶ Вершинин М.С. Политическая коммуникация в информационном обществе. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2001. – С. 105.

факторов общественного производства, а творения человеческого разума или «интеллектуальный капитал» приобретает значение одного из основных объектов экономического оборота¹⁷.

Несмотря на обширность и многовариантность доктринального толкования понятия «интеллектуальная собственность», определяющим его природу признаком будет общепризнанная неисчерпывающая совокупность объектов, закрепленных в Стокгольмской конвенции «Об учреждении всемирной организации интеллектуальной собственности»: «Интеллектуальная собственность» включает права, относящиеся к: литературным, художественным и научным произведениям; исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио- и телевизионным передачам; изобретениям; научным открытиям, промышленным образцам, товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям; защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях¹⁸.

Появление всемирной сети Интернет кардинально изменило ситуацию в сфере регулирования отношений, имеющих отношение к институту интеллектуальной собственности и одной из его основных составляющих – авторского права, и, в свою очередь, во многом определить пути и ход экономического развития Интернета. Сегодня интеллектуальную собственность рассматривают как важнейший экономический ресурс. Причем под информационным ресурсом надо понимать многочисленные артефакты – результаты творческого труда людей различных профессий, которые находятся под юрисдикцией авторского права и рассматриваемые как объекты интеллектуальной собственности.

Произведения, публикуемые в Интернете, можно было бы считать охраняемыми авторским правом, несмотря на то, что в российском законодательстве эти формы использования не упомянуты. Данное положение, безусловно, относится к неопубликованным произведениям. Кроме того, современные авторские договоры предусматривают возможность использования произведений в электронном виде и их коммерческое использование.

Деловой интерес к Интернету вызван несколькими факторами: созданием легкого в обращении программного обеспечения для поиска нужных сведений в колоссальных информационных ресурсах и низкая стоимость глобальных коммуникаций. Потенциал коммерческого использования «Всемирной паутины» весьма велик. В дальнейшем с ростом

¹⁷Knowledge Management. A state of the art guide. Models and tools, strategy, intellectual capital, planning, learning, culture, processes./ Paul R. Gamble and John Blackwell. KoganPage, 2001. – p. 7.

¹⁸Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (Подписана в Стокгольме 14 июля 1967 года, изменена 2 октября 1979 года).

числа ее пользователей и совершенствованием технологий объем финансовых и торговых операций в общедоступных сетях будет лишь возрастать.

Сегодня доля интерактивных услуг значительно возросла, что приводит и к постепенной переориентации потребительской культуры с пассивной на активную форму. Интерактивность Интернета предполагает поиск информации по своему вкусу. Интернет создает для такого поведения новые возможности, автоматизируя индивидуализацию информационных потребностей и услуг. Человек становится более свободен от того, что ему пытаются навязать производители аудиовизуальной продукции и политики. Это не означает его полной независимости, но монополия на информацию разбивается обилием ее источников.

Если понимать Интернет узко, с технологической точки зрения, то в этом случае он является всего лишь неким продуктом цифровых технологий. В широком смысле – это новая среда обитания человека, «информационная вселенная».

Ключевым фактором развития сети Интернет является непрерывное приумножение знания. Многие современные исследователи полагают, что к настоящему моменту в развитых постиндустриальных странах сформировалась база для возникновения нового хозяйственно-экономического порядка, основой которого является производство, распространение и практическое применение знаний. При этом новая информация и знание новых технологий, то есть умение использовать наличные ресурсы более эффективно, чем раньше, сегодня обуславливает не только тип, но и реальную стоимость других составляющих производства. Именно интеллектуальный капитал и основанные на нем знания и технологии, а не финансовые или сырьевые ресурсы сегодня являются главным источником богатства.

Этот во многом стихийный процесс «интернетизации» информационного пространства требует упорядочения и регулирования – посредством как правовых, так и экономических рычагов. В этой связи Интернет позиционируется как «информационная система – организационно упорядоченная совокупность документов и информационных технологий, реализующих информационные процессы»¹⁹.

Информационный рынок становится наиболее динамичным и высокодоходным. С его помощью реализуются аудиовизуальные продукты, предоставляются доступ к базам данных, прочие услуги и продукты, которые по сути либо являются информацией, либо направлены на поиск, обработку и хранение информации. Информационные продукты и услуги являются результатом функционирования «информационной экономики», а уровень их потребления в обществе является мерилем ее развитости.

¹⁹Глушенков А.В. Интернет. // «Российская юридическая энциклопедия». Под ред. А.Я. Сухарева. – М.: Издательский Дом Инфра-М, 1999. – 1110с.

Тот комплекс взаимосвязей, который имеет отношение к производству, поиску и распространению информации, появление новых видов экономической деятельности, связанной с Интернетом, онлайн-услугами, требует соответствующей модернизации всей совокупности существующих правовых и экономических отношений, что настоятельно рекомендуют многие специалисты. Это поставило вопрос о формировании особой системы индикаторов, отслеживание которых давало бы реальную картину происходящих изменений. В настоящий момент она отсутствует, поэтому глубокого понимания «информационной экономики», ее воздействия на экономику в традиционном смысле пока не достигнуто.

Вместе с тем некоторые экономические аспекты информационной среды в Интернете стали более определенными и понятными. Так, появилось огромное количество объектов авторского права, которые стали распространяться совершенно бесплатно. Это материалы печатных средств массовой информации, телевизионные программы, видео-, аудио-материалы, программные продукты. Также многие юридические лица осуществляют свою предпринимательскую деятельность только посредством Интернета – вплоть до того, что сама продукция часто передается именно через Сеть. Кроме того, распространение в глобальном масштабе некоторых объектов авторско-правовой охраны происходит абсолютно бесконтрольно.

Если в доинтернетовскую эпоху информационные материалы могли быть размещены лишь в одном выпуске вещательной передачи или бумажного издания, то информация, размещенная в Интернете, содержится там долгое время – месяцами, а иногда и годами, и может быть многократно продублирована на других сайтах, а значит, увидеть ее может гораздо большее количество пользователей.

Сравнивая конкурентные отношения, основанные на базовых началах права интеллектуальной собственности с военными действиями, что весьма справедливо, поскольку в российскую практику уже вводятся понятия «патентных войн» и «патентной агрессии». Системный анализ различных аспектов функционирования Интернета российской правовой доктриной фактически насчитывает десятилетие²⁰. Но едва ли складывающиеся сегодня в России отношения в сфере охраны интеллектуальной собственности можно назвать «войнами». На данном этапе развития это еще преждевременно. Точнее, войны пока партизанские, т.е. все споры имеют преимущественно локальный и случайный.

В частности, вопросы охраны интеллектуальной собственности на товарные знаки зачастую рассматриваются сугубо в экономическом аспекте – аспекте «брендинга». Правовая сторона занимает в таких исследованиях факультативную роль. При противоречии между маркетинговыми стратегиями и положениями законодательства (действиями конкурентов в

²⁰Бабкин С.А. Интеллектуальная собственность в Интернет. – М., 2006; Кубалий Я. Управление Интернетом. – М., 2010. – С. 13. и др.

рамках закона) компании оказываются в весьма затруднительном положении: приходится либо отказываться от заранее продуманных действий (которые нередко получают дополнительное инвестирование со стороны третьих лиц) или обращаться к юристам и вступать в судебные разбирательства, последствия которых во многом вследствие непродуманной подготовительной политики непредсказуемы.

Часто хозяйствующие субъекты, занимающие достойное место на рынке, не могут определиться не то что с выбором стратегии охраны интеллектуальной собственности, но и не всегда правильно квалифицируют сами объекты интеллектуальной собственности. Лучшие умы современности бьются над вопросом, требует ли контроль Интернет и нужно ли обязать провайдеров нести ответственность за несанкционированные действия пользователей их услуг связи.

Авторские права в Интернете – новый, малоизученный сегмент «творческого» бизнеса. В Интернете, пожалуй, нет ни одного пользователя, интеллектуальный труд которого ни разу не использовали бы другие люди. Сети защищаются ровно так же, как и книги, ноты, художественные полотна и т.д. Методов защиты авторских прав на все объекты интернет-сайтов много, однако нужно помнить, что никакие доказательства не имеют для суда заранее установленной силы. В судебных процессах по авторским правам основная сложность заключается именно в доказательстве того, что авторские права возникли именно у вас.

Идеи и знания в жесткой конкурентной борьбе между разными субъектами бизнеса – тот продукт, который дорого стоит. По этой причине предприниматели стараются запатентовать не только технологические разработки, но и бизнес-идеи, в развитие которых, не жалея средств, вкладывают тысячи долларов. Обычно бизнес-идеи тестируются внутри корпораций и затем реализуются в рекламе, магическим образом воздействуя на потребителей и повышая продажи. Хорошие идеи – это доход компании, а люди, которые умеют их оперативно генерировать, – капитал. Но в любом случае при надлежащем подходе практически любую идею можно облачить в форму, способную ее защитить.

И тем не менее, защита авторских прав на различные объекты в общедоступных компьютерных сетях имеет определенную специфику. Есть два отличительных момента в защите авторских прав в данной области. Размещение объектов авторского права в компьютерной сети означает возникновение новых форм использования произведений, неизвестных на момент принятия Закона об авторском праве, а в некоторых случаях – и на момент заключения авторского договора с контрагентом.

В странах Европейского Сообщества наметилась тенденция к саморегуляции поведения среди фирм, работающих на рынках глобальных

компьютерных сетей²¹. Например, в Великобритании принят кодекс поведения и создан независимая организация – фонд «Безопасная сеть», внедрившая систему рейтингов для содержания, доступного посредством компьютерных сетей. Аналогичные шаги были предприняты в Германии и Нидерландах²². Некоторые страны принимают шаги для блокирования любого прямого доступа в Интернет посредством специальных «фильтрующих» компьютеров, составления «черных» списков документов и интернетовских адресов. Другой подход, реализуемый в Германии, заключается в том, что доступ подписчиков к незаконному содержанию блокируется на основании судебных решений.

Традиционно все нарушения в Интернете пользователями – это гражданская ответственность, юридическими лицами – административная²³. По мнению мирового юридического сообщества, мы стоим на пороге кардинальных перемен в области регулирования Сети. Работа государств в этой области в течение последних лет заметно активизировалась. Вопрос только в том, какое направление в регулировании выберут правительства, будет ли внедрена какая-либо из разрабатываемых инновационных моделей регулирования. Интернет неизбежно будет постепенно входить в правовое поле.

Основываясь на вышесказанном, можно констатировать и прогнозировать ряд характерных тенденций, которые ожидаются в социальном и экономическом пространстве в связи с развитием и непрерывно увеличивающимся влиянием Интернета. Прежде всего, становится очевидным, что информационный сектор по-прежнему будет не просто превалировать в экономике, но и значительно расширяться как совокупность объектов интеллектуальной собственности и правообладания, то есть объектов гражданского права. Как нам представляется, эти объекты авторского права по большей части будут создаваться как электронные произведения либо их можно будет впоследствии преобразовать в электронную форму. Кроме того, источники информации станут лабильными: если содержание того или иного бумажного издания изменить уже нельзя, то информацию, представленную в электронной форме, можно варьировать на свое усмотрение и при этом она будет сохранять свои идентификационные характеристики. Также можно прогнозировать, что количество людей, занятых творческим трудом, существенно увеличится, и соответственно, экономическая ценность многих созданных ими произведений уменьшится. Вследствие этого результаты творческой деятельности будут быстро устаревать.

²¹Internet. A new medium: new legal issues: Report of an interdepartmental Working Party on penal, data protection and copyright aspects of the Internet // Federal Office of Justice. Bern, IV. 1996.

²²<http://www.iid.de/rahmen/iukdgeb.html>.

²³ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (постатейный). Часть четвертая / Э.П.Гаврилов, О.А.Городов, С.П.Гришаев [и др.]. – М.: Проспект, 2009. – 800 с.

Это позволяет сделать вывод о том, что основной доход из Интернета как экономического пространства участники бизнес-процессов в Сети будут извлекать главным образом благодаря предоставлению услуг и выполнению различного рода интеллектуальной работы, а не благодаря установленным жестким правилам пользования объектами правообладания. При этом ожидается дальнейшее усиление неопределенности принципов возникновения товарных рынков.

Использованные источники:

1. Бабкин С.А. Интеллектуальная собственность в Интернет. – М., 2006.
2. Вершинин М.С. Политическая коммуникация в информационном обществе. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2001. – С. 105.
3. Глушенков А.В. Интернет. // «Российская юридическая энциклопедия». Под ред. А.Я. Сухарева. – М.: Издательский Дом Инфра-М, 1999. – 1110 с.
4. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (постатейный). Часть четвертая / Э.П. Гаврилов, О.А. Городов, С.П. Гришаев [и др.]. – М.: Проспект, 2009. – 800 с.
5. Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (Подписана в Стокгольме 14 июля 1967 года, изменена 2 октября 1979 года).
6. Internet. A new medium: new legal issues: Report of an interdepartmental Working Party on penal, data protection and copyright aspects of the Internet // Federal Office of Justice. Bern, IV. 1996.
7. Кубалий И. Управление Интернетом. – М., 2010. – С. 13.
8. Knowledge Management. A state of the art guide. Models and tools, strategy, intellectual capital, planning, learning, culture, processes. / Paul R. Gamble and John Blackwell. Kogan Page, 2001. – p. 7.
9. <http://www.iid.de/rahrnen/iukdgebt.html>.

Булгаков А.С.

магистрант

Направления подготовки «Финансы и кредит»

ТюмГУ

Россия, г. Тюмень

**ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НПФ НА РОССИЙСКОМ
РЫНКЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ**

В настоящее время негосударственные пенсионные фонды представляют собой особую организационно-правовую форму некоммерческой организации социального обеспечения. Чаще всего НПФ учреждаются крупными и достаточно прибыльными предприятиями, которые заинтересованы в обеспечении дополнительных пенсий для своих сотрудников, могут профинансировать эти расходы, но при этом хотят контролировать деятельность той организации, которой они доверяют долгосрочные пенсионные ресурсы.

НПФ выполняют две важнейшие общественных функции - они создают гарантированный источник финансирования будущих пенсий граждан (плюс к традиционной для нашей страны распределительной составляющей) и одновременно формируют инвестиционный фонд, который может использоваться государством для финансирования долгосрочных программ развития экономики. [4]

Во-первых, традиционная распределительная система крайне зависима от объективной демографической ситуации: если численность работающего населения снижаться по сравнению с растущим числом пенсионеров, это неизбежно приводит к росту налоговой нагрузки на каждое следующее поколение работников. Причем и рост страховых тарифов, и увеличение пенсионного возраста как решение возможны лишь в разумных пределах и являются временными, сути проблемы не устраняя. Так что нынешние работники без самостоятельного формирования пенсионных накоплений рискуют в будущем остаться материально незащищенными - с пенсиями еще более мизерными даже по сравнению с нынешним уровнем.

Таким образом, пенсионные накопления - это вторая опора (первая - страховая часть пенсии), на которой держится сбалансированная пенсионная система и без которой эта система грозит уже в недалеком будущем обрушиться.

Вторая функция НПФ - формирование инвестиционного источника для национальной экономики - еще более утилитарная, но, к сожалению, в нашей экономике в полной мере пока не используемая. Конечно, государство, взяв курс на модернизацию, прекрасно осознает, что любые нано- и просто новые технологии требуют огромных и долгосрочных финансовых вливаний. Только почему-то государство под этими вливаниями понимает исключительно приток длинных иностранных денег, которые в итоге загоняют страну в добровольную зависимость от волнений на мировых рынках. Хотя в большинстве развитых государств основным инвестиционным источником для национальной экономики являются накопления собственного населения. И в первую очередь пенсионные накопления, которые по своей природе являются идеальным источником финансирования долгосрочных промышленных или инфраструктурных проектов, обеспечивающих к тому же реальную долговременную доходность нашим клиентам, а также сохранность вложенных средств.

В статье рассматривается роль негосударственных пенсионных фондов в экономике и основные проблемы их деятельности на рынке обязательного пенсионного обеспечения России.

Негосударственные пенсионные фонды заняли пока сравнительно скромное, но важное место, как в пенсионной системе РФ, так и на ее финансовом рынке.

На начало 2013 года участниками НПФ являются свыше 6,75 млн. человек, что составляет 9,6% занятого в экономике России населения.

Распределение участников в зависимости от размера организаций крайне неравномерно. Точные данные отсутствуют, но можно с уверенностью говорить, что в организациях, относящихся к субъектам малого предпринимательства (а в них по данным Госкомстата работает 47,7% занятых), негосударственное пенсионное обеспечение отсутствует. С учетом этого обстоятельства уровень охвата негосударственным пенсионным обеспечением работников организаций, которые не относятся к субъектам малого предпринимательства, в среднем по России составляет 18%. [7]

Существенным фактором, сдерживающим развитие рынка негосударственного пенсионного обеспечения - неадекватное налогообложение. До сих пор налогообложение строится на принципах, не соответствующих международной практике. В большинстве стран мира взносы в НПФ, а также доход от их размещения не облагаются налогами. Пенсионная же выплата облагается подоходным налогом. Такая система нацелена на удержание долгосрочного инвестиционного ресурса и его работу в интересах национальной экономики. Дальнейшему росту также мешает невысокий уровень организации внешнего финансового контроля НПФ: многие процессы на рынке запутаны, не проработаны или законодательно не регламентированы. К их числу относятся учет убытков от инвестирования на пенсионных рынках, система гарантий для пенсионных накоплений и даже состав регуляторов пенсионного рынка и их функции. [2]

Рынку негосударственных пенсионных услуг не позволяет развиваться отсутствие долгосрочных средств размещения пенсионных активов, а также принятый количественный метод регулирования инвестиционного портфеля фондов. Для обеспечения благоприятных условий развития рынков НПФ и долгосрочного страхования жизни, необходимо определить основные цели и приоритеты в развитии этих рынков.

Несмотря на удачный опыт негосударственного пенсионного обеспечения и важности участия НПФ системе обязательного пенсионного страхования, достигнутые к настоящему моменту результаты деятельности НПФ и страховых компаний, осуществляющих операции по долгосрочному страхованию жизни, являются не совсем удовлетворительными.

Программа разработанной пенсионной реформы 2012 года предполагает значительное увеличение роли негосударственных пенсионных фондов в системе пенсионного обеспечения. НПФ будут участвовать в тех компонентах пенсионного обеспечения, которые всегда являлись монополией государства. Многие действующие НПФ смогут принять участие в негосударственных профессиональных пенсионных системах. Планируется отработать систему регулирования и контроля на примере одного уполномоченного пенсионного фонда, а в дальнейшем, возможно, тиражировать этот опыт. Инвестиционный доход и выплаты в обязательные пенсионные системы или государственные профессиональные пенсионные

системы не будут облагаться налогами. Кроме того, планируется значительное усиление роли добровольного негосударственного пенсионного обеспечения. [3]

Использованные источники:

1. Пенсионный фонд Российской Федерации годовой отчет за 2011 год [Электронный ресурс] – «Пенсионный фонд РФ»
2. Соловьев А.К. Государственное управление. Электронный вестник. Выпуск № 29. Декабрь 2011 г.
3. Стратегия развития пенсионной системы РФ до 2030 года.
4. Шафигуллин А.Р., Груничев А.С., Мишина Л.Н. и другие. Организационно экономические основы пенсионной системы Российской Федерации. 2009. [Электронный ресурс]
5. Федеральный закон от 15.12.2001 N 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации"
6. <http://www.gks.ru>
7. <http://www.napf.ru>
8. <http://www.pfrf.ru/>

*Буравов С.В.
магистр
Смирнова О.С.
магистр
РУДН
Россия, Москва*

Аннотация:

В данной статье рассмотрены такие понятия, как конфликт и конкуренция, их взаимосвязь, виды, их основные различия и схожие черты, откуда появляются и как проистекают, а также к каким результатам это может привести

Ключевые слова: конфликт, конкуренция, межличностный, внутриличностный, групповой

**ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ «КОНФЛИКТ» И «КОНКУРЕНЦИЯ» В
УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ**

В настоящее время в научной литературе об управлении персоналом много внимания уделяется понятию «конфликт», способам его урегулирования, выявления и устранения. Но, несмотря на крепкую взаимосвязь понятий «конфликт» и «конкуренция», последнее освещено не так хорошо. Между данными понятиями прослеживается крепкая причинно-следственная связь, так как и конфликт может являться причиной конкуренции, и конкуренция может являться истоком конфликта.

Но важно понимать, что существует понятие «здоровая конкуренция», которая не должна являться следствием или причиной конфликта, она должна поддерживаться со стороны руководства (в отличие от конфликта) и

обязательно должна контролироваться, чтобы не перерасти в открытое столкновение.

Несмотря на очевидную разность между двумя понятиями, этимологическое значение у них очень близкое. В переводе с латыни «*conflictus*» - это столкновение, а «*concurrere*» - сталкиваться.

Слово «конфликт» означает столкновение сторон, мнений и сил. По мнению известного американского социолога Льюиса Козера, конфликт – это борьба за ценности и притязания на статус, власть и ресурсы, в ходе которой оппоненты нейтрализуют, наносят ущерб или устраняют своих соперников. Также многие авторы говорят о том, что «конфликт» - это «несовпадающие интересы», что является неверным определением, так как разные интересы присущи практически всем людям, но конфликта они не вызывают. Но когда возникает ситуация в которой стороны претендуют на одни и те же блага или оскорбляют ценности друг друга, возникает конфликт.

Важно помнить, что конфликт не рождается спонтанно, для возникновения открытых противоречий должна возникнуть конфликтная ситуация, которая включает в себя сумму объекта и инцидента. Конфликтная ситуация – это состояние конфронтации двух и более социальных субъектов по поводу существующих между ними реальных и мнимых противоречий, это потенциальная готовность к конфликтным действиям. Объект – это конкретная причина столкновения субъектов; инцидент – это формальный повод для начала открытого противоборства.

Так же конфликт можно классифицировать по количеству вовлеченных людей: внутриличностный (внутри одного человека, например несоответствие жизненной и рабочей роли), межличностный (между двумя и более лицами) и групповой (между группами или между группой и индивидом) конфликты.

Межличностный конфликт – это столкновение (противоборство) двух и более индивидов, причинами которого являются несовместимые потребности, интересы, ценности, позиции, роли, цели и средства их достижения. Причины возникновения такого конфликта:

- конкуренция (например, за право влиять на людей, принимающих решения, или на ситуации);
- индивидуальные различия в стиле мышления и способе действий, а также в ценностях и установок;
- невыполненные взаимные обязательства.

Можно смело говорить о том, что понятия конфликта и конкуренции тесно связаны между собой. Но конкуренция может проистекать при отсутствии прямого взаимодействия между участниками и может быть неосознанной. Однако если действия конкурентов осознаны и

непосредственно направлены друг против друга, то их взаимодействие является конфликтом.²⁴

Одна из точек зрения на взаимосвязь между данными понятиями, заключается в том, что конкуренция – это тот же конфликт, но он ограничен правилами и регулируемый. Конкуренция может быть конфликтной, однако она ограничивается правилами, наложенными участниками или какой-либо третьей стороной.

Согласно второй точке зрения, конфликт и конкуренция отличаются функциями.

Третья точка зрения говорит о том, что конкуренция и конфликт могут быть разграничены степенью влияния на участников. Конфликт нацелен на то, чтобы причинить ущерб оппоненту, конкуренция же нацелена на *выигрыш*.

Однако в том случае, когда контроль над поведением другого становится осознанной целью или единственным средством достижения результата, соревнование может перерасти в конфликт.²⁵

Конкуренция – это борьба между индивидами, которые могут и не находиться в контакте, а конфликт – противостояние, в котором контакт является необходимым условием.

Так же можно говорить о том, что конкуренция, с точки зрения эволюционной теории, бессознательна, т.е. любое живое существо, так или иначе, стремится выжить в существующих условиях, тем самым вытеснив вид более неприспособленный. Конфликт является осознанным действием. И он мобилизует усилия и огромную концентрацию внимания.

Так или иначе, конфликт и конкуренция – это формы борьбы. Только конкуренция непрерывна, а конфликт – это временное явление.

Конкуренция – это борьба за распределение экономических благ в обществе. Можно говорить о том, что конкуренция косвенно влияет на положение человека в определенном сообществе, а конфликт закрепляет место в обществе.

Так как понятие конфликта уходит далеко в историю человечества и природы, можно говорить о том, что общественное мнение в конфликте играло очень важную роль. Именно оно возвысило войну от простой игры физической силы до трагической моральной борьбы конфликта между добром и злом.

Однако в современности борьба принимает характер тяжбы, в которой есть определенные законы и принципы. Даже в искусстве дуэли был разработан строгий кодекс, морально обязывавший человека искать возмездия за обиду и заранее определявший методы и процедуру, посредством которых можно и должно получить сатисфакцию.

²⁴ Козловский В. В. Социология конфликта - СПбГУ: «СПГУ», 2007, с. 74

²⁵ Козловский В. В. Социология конфликта - СПбГУ: «СПГУ», 2007, с. 74

Что касается социальных аспектов экономических конфликтов, то можно говорить о том, что это *конкурентная борьба* за справедливое распределение национального богатства, за экономическое господства, за условия работы и оплаты труда.

Мортон Дойч, осуществляя мотивационный анализ конфликтного поведения, отмечал, что конфликт – это такое взаимодействие двух сторон, когда достижение целей одного препятствует достижению целей другого, т.е. конкуренция.

Для наглядного примера построим обобщающую таблицу, отражающую основные различия между понятиями «конфликт» и «конкуренция».

Таблица 1. Основные характеристики отличия понятия «конкуренция» и «конфликт»²⁶

Критерии оценки	Конфликт	Конкуренция
Происхождение названия	«conflictus» - столкновение	«conspicere» - сталкиваться
Уровень вовлеченности участников	Обязательный контакт	Без прямого воздействия
Осознанность действий	Осознанность	Неосознанность
Ограниченность социальными нормами, правилами и принципами	Не ограничен	Ограничена
Степень регулирования	Не регулируется	Поддается регулировке
Степень влияния на участников процесса	Причинение вреда оппоненту	Выигрыш по сравнению с оппонентом
Временность	Временное явление	Непрерывное явление
Статус участников	Закрепляет место в обществе	Позволяет добиться места в обществе
Направленность	Личностный характер (направлен на определенного человека или группу лиц)	Безличностный (направлен на «выживание»)
Степень агонального (греч. «агон» - состязание, борьба) воздействия	Сильное воздействие	Слабое воздействие

Безусловно, конфликт усиливает конкуренцию. Если сама по себе конкуренция нацелена на «выигрыш», а конфликт на «истребление оппонента», то при усилении соперничества из-за конфликта возникает ситуация, при которой «выигрыш» обязательно должен сопровождаться поражением другой стороны, и никак иначе (Рис. 1). При честной и здоровой конкуренции такая ситуация исключена, т.к. человек преследует выгоду для себя, ему не столь важно причинить вред сопернику, как просто выиграть данное соревнование.

Поэтому для более эффективной работы персонала, а, следовательно, и организации, нельзя допускать эскалацию конфликта из-за конкуренции.

²⁶ Составлено автором по материалу Козловского В. В. Социология конфликта - СПбГУ: «СПГУ», 2007, с. 74 и Рыбалкиной А.П. Конкуренция и конфликт: их статус в политической культуре современного российского общества//Научные ведомости – 2010. – №19 (90) Выпуск 16, с. 224-230.

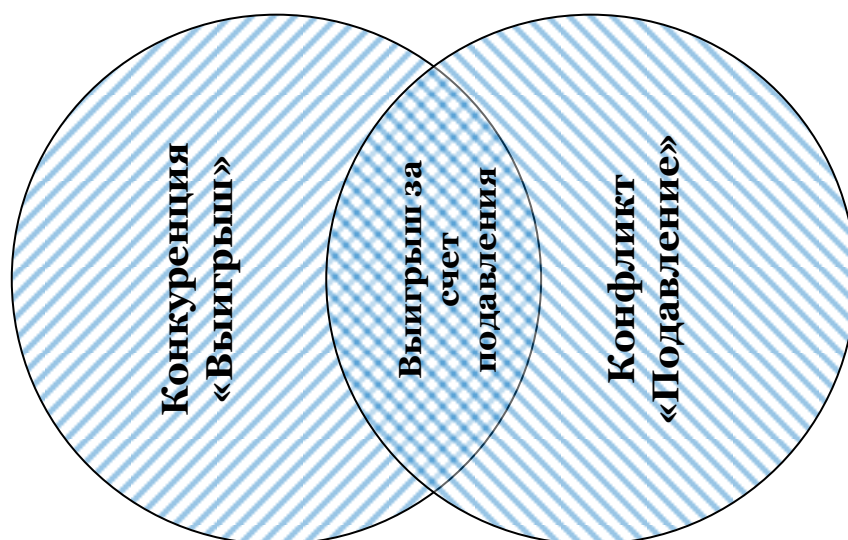


Рис. 1 Форма взаимодействия оппонентов при возникновении конфликта в процессе конкуренции

Источник: составлено автором

Использованные источники:

1. Козловский В. В. Социология конфликта - СПбГУ: «СПГУ», 2007, с. 74
2. Рыбалкиной А.П. Конкуренция и конфликт: их статус в политической культуре современного российского общества//Научные ведомости – 2010. – №19 (90) Выпуск 16, с. 224-230

Бураков С.В.

магистр

Смирнова О.С.

магистр

РУДН

Россия, г. Москва

Аннотация:

В данной статье рассмотрены перспективы развития социальной сферы Российской Федерации, какие программы, цели и задачи ставит перед собой правительство страны для улучшения уровня жизни и благосостояния ее граждан. Оптимистичным или пессимистичным видится будущее данного проекта.

Ключевые слова: социальная поддержка, неблагополучные слои населения, улучшение качества жизни, благосостояние граждан

ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАН

Государственная политика в сфере социальной поддержки граждан является одним из основополагающих направлений в деятельности российского правительства, так как согласно исследованиям социальная составляющая имеет множество проблем и недоработок со стороны

государства. Вследствие чего страдают граждане Российской Федерации, а сама страна не может подняться в различных рейтингах оценивающих благосостояние и уровень жизни населения, и продолжает занимать одну из самых низких позиций.

Не так давно, президентом Путиным В.В. был дан указ: разработать долгосрочную программу по улучшению жизни российских сограждан и поддержке социально незащищенных слоев населения. Как результат был издан Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политике». Данный правовой документ подразумевает достижение следующих целей:

- поддержка и развитие эффективного функционирования систем социальных гарантий населения (социальная защита);
- создание благоприятных условия для разрешения демографической ситуации в стране; поддержка малоимущих и многодетных семей;
- модернизация всей системы социальной поддержки граждан;
- обеспечение полной доступности социальных услуг высокого качества для всех нуждающихся граждан, путем дальнейшего совершенствования организационных форм и поддержка организаций занимающихся социальной поддержкой малообеспеченного населения страны
- развитие и поддержка сектора негосударственных организаций по оказанию социальных услуг для малоимущего населения; создание на конкурсной основе способов и методов по привлечению организаций для выполнения государственных заказов по оказанию социальных услуг
- создание прозрачной и конкурентной системы поддержки некоммерческих организаций

Исходя из всего вышеперечисленного, были выделены две основные цели, к которым должна стремиться государственная программа социальной поддержки населения страны, и которые в конечном итоге должны быть достигнуты:

- создание максимальных условий для роста и полномасштабного улучшения благосостояния граждан, того слоя населения, на который направлена эта программа
- совершенствование доступности социальных услуг для всего населения страны

Как известно, любая программа, любая цель должна быть оценена и проанализирована, для того чтобы можно сделать твердый вывод – достигнута она или нет, движемся мы вперед или стоим на месте, поэтому правительство разработала следующие оценочные показатели для анализа успешности данного проекта.

Первый показатель, который будут рассматривать и оценивать – это *доля граждан от общей численности населения нашей страны, доходы*

которых находятся ниже уровня прожиточного минимума, определенного государством. Данный показатель поможет количественно оценить то, как движется и развивается программа по оказанию социальной поддержки граждан; увидеть конечные результаты и сравнить их с более ранними, для определения положительной или отрицательной тенденции развития. Покажет, как происходит обеспечение материальным благосостоянием граждан РФ, а также более глобальное стремление – снижение уровня бедности, путем продвижения данной программы в массы, что должно привести к увеличению доходов граждан. Одну из первостепенных ролей в данном деле будет играть Росстат, по данным которого будет рассчитываться показатель распределения населения по величине материальных доходов на душу населения, путем его соизмерения с размеров прожиточного минимума. С момента вступления данного указа в силу данные показатели подсчитываются ежеквартально федеральным органом исполнительной власти – который производит и отвечает за функции по учету и формированию официальной статистики по экономическим, социальным, демографическим, экологическим и другим факторам Российской Федерации.

Введение данного показателя, как основного, в данную программу позволяет предположить то, что государство всерьез намерено приложить свои силы для снижения уровня бедности в стране, путем оказания социальной поддержки населению. Усилия, целиком направленные на разрешение определенной ситуации в России весьма серьезные, ибо данный коэффициент является довольно показательным и позволит быстро оценить, как эффективно проходит данная программа, и справляются ли ответственные лица с поставленной перед ними задачей.

Прогноз, предоставленный руководителями данной программы президенту Путину В.В. , выглядит довольно обнадеживающе. А результаты, которых хотят добиться, должны быть достигнуты за счет расширения в рамках улучшения федерального и муниципального законодательства. А также адресного подхода, который будет оценивать нуждаемость тех или иных слоев населения, как при предоставлении социальной поддержки населению, так и при оказании социального обслуживания граждан РФ.

Вторым показателем в определении эффективности работы данного направления социальной поддержки является – доля граждан, которые получили поддержку от социальных служб после обращения в специализированные учреждения, от общего количества граждан, которые туда обращались. Этот показатель, как нельзя лучше, должен показать, насколько эффективны учреждения по оказанию социальной помощи населению, и какие нужно произвести изменения для более высоких показателей. Данные организации будут предназначены для обслуживания следующих слоев населения:

- малоимущие семьи;

- пожилые граждане;
- инвалиды всех групп;
- многодетные семьи;
- лица без определенного места жительства

Этот показатель рассчитывается как долгосрочный, чтобы можно было делать более обширные и логичные выводы о развитии данной программы. Он будет выводиться по данным работы за целый год, как по субъектам Российской Федерации, так и в целом по стране, страновой показатель будет рассчитываться, как среднее арифметическое значение от данных по субъектам России. И будет полностью подотчетственен органам муниципальной власти.

Показатель будет рассчитываться последующей формуле:

$V/A * 100\%$, где

A – общее количество человек, которые обратились в учреждения, оказывающие социальную поддержку гражданам в определенном субъекте Российской Федерации за год, выражается в количественном показателе

V – общее количество человек, которые получили социальную помощь со стороны специализированных организаций, в определенном субъекте Российской Федерации за год, выражается в количественном показателе

Этот показатель, конечно, сможет отлично продемонстрировать эффективность деятельности подобных организаций, и поможет сделать вывод об успешности данной государственной программы. Однако, лично, на мой взгляд, у данного показателя есть один существенный минус, он не показывает ситуацию в целом по стране, ведь это ясно, что обратиться в данные организации не сможет каждый человек, а, следовательно, мы не увидим полной картины. Возможно, показатели по данным мероприятиям будут весьма обнадеживающими, однако ситуация в стране будет печальна, как и в настоящее время. Именно поэтому два показателя, которые были отмечены, должны взаимодополнять друг друга, ведь по отдельности, это будет просто цифры, на основании которых нельзя будет сделать никаких выводов или еще хуже – сделать неверные умозаключения.

Для увеличения вышеупомянутого показателя государство будет применять следующие меры: совершенствование законодательных нормативов и актов на федеральном и региональных уровнях; увеличение материальной составляющей организаций, которые заняты разрешением социальных проблем в стране; привлечение частного сектора в социальную сферу на основе частичного партнерства; также сотрудничество с некоммерческими организациями, различными благотворителями и добровольцами; организация и проведение различных мероприятий по профилактике социально-неблагополучных факторов среди населения; уменьшение числа граждан России, находящихся в крайне сложных жизненных ситуациях; организации надомной социальной поддержки граждан или социального сопровождения.

Как и в любой программе, для достижения поставленных целей, правительством были выдвинуты следующие задачи, которые необходимо будет выполнить:

- выполнение обязательств, которые были даны гражданам РФ, попадающим под действие данной программы;
- исполнение основных потребностей граждан пенсионного возраста, инвалидов, малоимущих граждан страны;
- увеличение роли сектора некоммерческих организаций, частного бизнеса, добровольцев по оказанию социальной поддержки малоимущих граждан

Если правильно воздействовать на сферу социальной поддержки населения в рамках данной программы, а также в сочетании с положительной тенденцией в экономическом развитии государства, первоочередно в секторе увеличения доходности и снижения уровня безработицы экономически активного населения, то все цели обязательно будут достигнуты. В результате, будет способствовать увеличению качеству и уровню жизни в нашей стране, которая всегда была не на высших позициях, а также к снижению бедности и не менее важное к уменьшению разделения населения по уровню доходов.

Нельзя так же забывать о более глобальных результатах, находящихся на макроуровне, которые будут достигнуты в ходе выполнения данной госпрограммы:

- наиболее очевидные, это, конечно же, снижение бедности, улучшение общественного климата внутри страны, более эффективное использование бюджетных средств, сокращение неравенства;
- улучшение качества жизни граждан, сохранение и совершенствование их социального, психологического и физического здоровья, увеличение продолжительности жизни послужит уменьшению в потребности медицинских услуг, а это в свою очередь позволит правительству уменьшить выделение бюджетных средств в эту сферу;
- увеличение деторождаемости, что поможет выбраться нам из демографической ямы, а данный показатель приведет к увеличению трудового потенциала страны, и будет способствовать развитию России в экономическом плане, как качественно, так и количественно;
- приведет к увеличению заработных плат в среднем на 100%, что послужит решением проблемы дефицита кадров, увеличит занятость населения, а также привлечет молодые кадры в различные профессиональные отрасли;

- привлечение некоммерческих организаций послужит улучшением качества, безопасности и доступности предоставляемых услуг, а также создаст новые рабочие места.

Из всего вышеперечисленного, можно сделать весьма оптимистичный вывод, направленный в не столь далекое будущее, что данная программа весьма продуманна, ставит перед собой определенные цели и показывает, как они будут достигнуты. В настоящий момент программа идет полным ходом и уже можно наблюдать положительные тенденции, которые происходят в социальной сфере страны. Надеюсь на этом все не застопориться и к 2020 году, как и планировалось, будут достигнуты значительные успехи.

Использованные источники:

1. Государственная программа Российской Федерации «Социальная поддержка граждан» / Министерство труда и социальной защиты РФ / 7 мая 2012 года № 597

*Быстрицкий А.Ю.
студент 5 курса*

*специальности «Национальная экономика»
Курский Государственный Университет
Россия, г. Курск*

ПРОБЛЕМА МИГРАЦИИ И ЕЕ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Миграция является одной из важнейших проблем народонаселения и рассматривается не только как простое механическое передвижение людей, а как сложный общественный процесс, затрагивающий многие стороны социально-экономической жизни.

Современное рассмотрение проблемы миграции актуально по следующим обстоятельствам. Общественные перемены за последние два десятилетия кардинально изменили политическую и социальную ситуацию на постсоветском пространстве, и миллионы людей стали вынужденными мигрантами. В отличие от развитых стран, переживших миграционный бум и не связанных с постоянной иммиграцией, Россия столкнулась с интенсивными миграционными потоками в условиях, когда ее экономическая база оказалась в кризисном состоянии.

По данным Федеральной миграционной службы, ежегодно в РФ приезжают порядка 10-12 миллионов иностранцев. По официальным данным, легально трудятся в России порядка 2 миллионов иностранцев, именная такая квота на привлечение трудовых мигрантов установлена в РФ. Число приезжих, вовремя не покинувших страну и, следовательно, нелегально работающих в РФ, колеблется от 3 до 5 миллионов.

Проанализировав работы отечественных и зарубежных авторов, можно сделать вывод, что трудовая миграция имеет как положительные, так и

отрицательные стороны, кроме того, «плюсы» и «минусы» будут различными для страны-реципиента и для страны-донора.

К числу положительных последствий трудовой миграции для страны-импортера трудовых ресурсов относятся следующие аспекты:

1. Смягчение проблемы занятости благодаря ликвидации дефицита рабочей силы. Так, нехватка трудовых ресурсов заметно тормозит рост российской экономики в последние годы.

2. Повышение качества местной рабочей силы, т.к. привлечение малообразованных, неквалифицированных трудящихся-мигрантов стимулирует местное население заниматься более интеллектуальным трудом, т.е. способствует их вертикальной мобильности.

3. Рост производительности и эффективности труда, повышение конкурентоспособности выпускаемых страной товаров благодаря создаваемым более низкой ценой рабочей силы мигрантов предпосылкам для привлечения иностранных инвестиций и внедрения новых технологий, мультипликационному эффекту за счет роста производства и снижению издержек производства.

4. Решение демографической проблемы.

Однако страна-реципиент трудовых ресурсов неминуемо столкнется и с отрицательными последствиями трудовой миграции, главными из которых будут:

1. Демпинг на рынке труда и в сфере услуг, приводящий к снижению заработной платы местных работников.

2. Усиление конкуренции за рабочие места, осложнение ситуации на внутреннем рынке рабочей силы и маргинализация менее квалифицированных работников, вызванные тем, что мигранты занимают рабочие места, выполняя работу, в которой могло бы быть задействовано местное население.

3. Рост безработицы, вызванный массовым притоком мигрантов.

4. Мигранты оказывают сопровождаемое осложнением жилищных проблем давление на социальную инфраструктуру, а также увеличивают расходы на социальные, языковые, обучающие программы, являются причиной возникновения мигрантских гетто.

5. Снижение эффективности и производительности труда из-за вызванных использованием более дешевой рабочей силы проблем с внедрением трудосберегающих технологий.

6. Большую долю сбережений мигранты отправляют на родину, что не способствует повышению их платежеспособного спроса в принимающем обществе и реинвестированию капитала в экономику страны-реципиента.

7. Массовые экономические (контрабанда, незаконные финансовые операции) и уголовные правонарушения.

8. Негативное отношение местного населения к мигрантам в целом.

В последние годы федеральными и региональными органами государственной власти приняты меры по совершенствованию государственной миграционной политики Российской Федерации. Проводимая работа приобретает всё более системный характер. В определённой степени этому способствуют ранее определённые концептуальные подходы в области регулирования миграционных процессов, реализуемые на их основе планы и программы. Вместе с тем современное состояние миграционной системы России вызывает острую необходимость в определённой корректировке проводимой Российской Федерацией государственной миграционной политики с учётом существующих и потенциальных угроз её национальной безопасности.

*Быстрицкий А.Ю.
студент 5 курса
специальности «Национальная экономика»
Курский Государственный Университет
Россия, г. Курск*

ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ

Курская область с точки зрения комфортности природных условий относится к территориям, наиболее благоприятным для жизни населения. Здесь близкое к оптимальному соотношение ресурсов тепла и влаги, плодородные черноземные почвы, ярко выражены сезоны года, практически отсутствуют опасные природные явления, то есть регион обладает прекрасными природными возможностями для проживания населения.

Численность населения Курской области на начало 2013г. Составила 111,9 тыс. человек, из них 66,5% составляет городское население и 33,5% сельское.

Вместе с тем социально-экономическая ситуация сложившаяся в регионе не позволяет реализовывать выгоды природно-ресурсного положения, о чем свидетельствует сравнение областных показателей с данными по Центральному Федеральному округу: среднегодовые денежные доходы в регионе в 1,7 раза ниже, заработная плата в 1,8 раза ниже, а уровень безработицы на 3,5 % выше чем по ЦФО.

На протяжении достаточно длительного времени область характеризуется отрицательной динамикой численности населения как за счет естественной убыли, так и за счет миграционного оттока, со всеми вытекающими отсюда демографическими, социальными, экономическими и иными последствиями. Постоянный мониторинг естественного движения населения позволит принимать правильные управленческие решения в области демографической и социальной политики. С экономической точки зрения увеличение рождаемости области весьма актуально, так как регион нуждается в трудовых ресурсах и увеличении трудового потенциала.

Современные исследования демографической ситуации представлены в отечественной литературе достаточно широко. Однако работ, посвященных определению географической выраженности и пространственной дифференциации демографических показателей, явно недостаточно. В многочисленных публикациях проблематично найти научный анализ причин и следствий сложившейся демографической ситуации в конкретной местности.

Характер демографических процессов обусловлен социально-экономическими факторами. Это делает бессмысленными попытки добиться перелома тенденций в сторону увеличения рождаемости и снижения смертности без серьезных качественных преобразований во всех сферах жизни и деятельности населения.

От выбора масштаба исследования демографической ситуации зависит набор факторов, оказывающих влияние на соотношение процессов рождаемости и смертности, миграционное поведение населения.

Сложившаяся демографическая ситуация в Курской области, как и в Российской Федерации, в значительной степени обусловлена социально-экономическими процессами, происходившими в XX веке. Во второй половине прошлого века ежегодно число родившихся превышало число умерших, что обеспечивало естественный прирост населения. С 1990г. в Курской области стала наблюдаться естественная убыль населения, связанная с превышением смертности над рождаемостью. Естественные потери населения в среднем составляли 9,5 тыс. человек в год, достигая в отдельные периоды более высоких значений - до 15 - 18 тыс. человек в год (2001, 2002 г.). За период с 2002 по 2012 год численность населения Курской области уменьшилась на 127 тыс. человек и составила на 1 января 2012 г. 1121,5 тыс. человек.

В настоящее время демографическая ситуация в Курской области, как и в России в целом, характеризуется продолжающейся депопуляцией, связанной с превышением смертности над рождаемостью. Основными причинами сокращения численности населения в Курской области остаются низкая рождаемость, высокая смертность, особенно в трудоспособном возрасте, массовое распространение однодетной семьи, не обеспечивающей воспроизводство населения.

Наряду с общей депопуляцией в течение последних 10 лет наблюдалось заметная динамика структуры населения. Доля сельских жителей в среднегодовой численности населения ежегодно уменьшалась с 38,9 % (в 2002 г.) до 34,1% (в 2011 г.), а городского населения – соответственно возрастала с 61,1% (в 2002 г.) до 65,9% (в 2011 г.).

Изменения произошли также в половозрастной структуре населения региона. Доля мужчин в среднегодовой численности населения области постепенно снижалась с 45,8% (в 2002 г.) до 45,3% (в 2011 г.), а женщин, наоборот, возрастала с 54,2% (в 2002 г.) до 54,7% (в 2011 г.).

Определяющим фактором процесса депопуляции остается естественная убыль населения. В 2011 году уровень рождаемости в Курской области составил 11,5 случаев на 1000 чел. населения, что на 3,0 промилле больше, чем в переписном 2002 году. В 2010 году коэффициент рождаемости в России составил 12,5 промилле, что выше областного уровня рождаемости на 1,3 промилле.

К настоящему времени в статистике населения имеется хорошо разработанная система показателей естественного движения населения, рассчитываемых по материалам сплошного статистического наблюдения, и построенная по принципу детализации анализа. Абсолютные показатели – число родившихся и число умерших для сравнительного анализа малоинформативны, основную роль в исследованиях отводят показателям интенсивности, которые представляют собой отношение числа демографических событий к численности всего населения или отдельных его групп.

С 2010 года действует областная целевая программа "Улучшение демографической ситуации в Курской области" на 2011 - 2014 годы, согласно которой предполагается сохранение уровня рождаемости на уровне не ниже 10,9 на 1000 человек населения; снижение уровня смертности населения до 17,2 на 1000 человек населения; снижение уровня смертности населения трудоспособного возраста до 687,0 на 100 тыс. человек населения трудоспособного возраста. По данным официального сайта Курскстата в 2011 году уже достигнут уровень рождаемости 11,5 ‰, что превысило задекларированный программой показатель. Официальное значение уровня смертности в Курской области в 2011г. 16,8‰ это уже ниже запланированного в программе уровня.

В заключении хотелось отметить, что при выборе средств проведения демографической политики нужно помнить, что эффект может быть достигнут только при условии, когда они не находятся в противоречии с действием совокупности факторов общественного развития. Постоянный мониторинг и анализ множества процессов, в том числе рождаемости и смертности, проводимый органами статистики РФ и Курской области, позволит принять правильные управленческие решения в области демографии.

Варода Л.В.

преподаватель кафедры финансов и банковского дела

Чортковский учебно-научный институт

предпринимательства и бизнеса

Тернопольский национальный экономический университет

Украина, Тернопольская обл., г. Чортков

**БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ЦЕЛИ
ФОРМИРОВАНИЯ**

В условиях становления новой экономической формации наша страна нуждается в значительных объемах капитала для ускоренного развития. Банковская система Украины призвана обеспечить реальный сектор, который является локомотивом такого развития, соответствующими финансовыми ресурсами. В случае невозможности формирования банками капитала в достаточном размере банковская система очутится в состоянии кризиса адекватности капитала, который будет означать невозможность выполнения ею своих главных функций: кредитование и инвестирование экономики, а это уже является общегосударственной проблемой.

На современном этапе развития во многих развитых странах наблюдается обычная ситуация, когда общий банковский капитал в несколько раз превышает валовой внутренний продукт страны [1]. Для сравнения можно сказать, что активы и капитал всей банковской системы Украины являются меньше, чем те, которыми владеет средний европейский банк [2].

Для украинской банковской системы характерная ситуация, когда суммарный капитал банков существенно меньший за ВВП нашей страны. В 2012 году при номинальном ВВП в фактических ценах, который составил 1408,9 млрд. грн., суммарный капитал банков достиг показателя 169,3 млрд. грн. [3], что меньше предыдущего показателя в 8,3 раза.

Безусловно, это является свидетельством низкой конкурентоспособности национальной банковской системы, ее уязвимости, от влияния действия факторов мирового финансового рынка, который составляет угрозу экономической безопасности страны и тормозит развитие экономики в целом. За разными оценками, всей банковской системе Украины необходимо увеличить капитал на сумму от 50 до 70 миллиардов гривен.

Отметим, что банковской системе Украины присущие системные банковские кризисы, которые провоцировали резкое ухудшения не только макроэкономической, но и социально-политической, ситуации в Украине. Характерным является то, что финансовый кризис 2007-2008 лет стал следствием несовершенной системы банковской регуляции и присмотра, особенно в вопросах, которые касаются капитализации банков.

В связи с этим актуализируется задание относительно совершенствования механизма формирования банковского капитала, что невозможно осуществлять без научного осмысления его сущности как экономического понятия. Эффективность механизма формирования банковского капитала в практической деятельности банковских учреждений зависит от правильной его трактовки в научной литературе и соответственно в законодательных актах.

Сущность понятия «капитал» обсуждается давно, его изучали как классики, так и современные исследователи. Банковский капитал является воплощением одной из форм общей экономической категории «капитал»,

вокруг которой ведется активная дискуссия. Более подробное рассмотрение понятия «капитал» поможет выяснить подходы к определению понятия «банковский капитал», обосновать его суть и значение.

Этимологически слово «капитал» происходит из французского и английского языков, что в свою очередь происходит от латинского слова *capitalis*, что означает «главное» и в экономическом смысле трактуется как «богатство».

В целом в экономической литературе это понятие нашло широкое использование. Отметим, что национальными и зарубежными авторами подано значительное количество толкований этого термина, при чем они по разному трактуют его экономическое содержание. По нашему мнению, в качестве таких подходов целесообразно выделить следующих четыре, что отображены в таблице 1.

Отметим, что дополняя взгляды классиков, можно трактовать капитал как одна из форм богатства, которая используется для нагромождения и удовлетворения потребностей общества в процессе производительной деятельности человека.

Мы соглашаемся с мнением Н. Д. Алексеенка, что «практически все вышеприведены определения понятия «капитал» в целом можно охарактеризовать как макроэкономические. Если же рассматривать капитал с точки зрения отдельного субъекта ведения хозяйства, то он состоит из денег и стоимостной оценки материальных, невещественных и финансовых активов, которые могут использоваться в процессе продуцирования».

С учетом вышеизложенного отметим: понятие «капитал» является сложным и многогранным, которое раскрывается в сфере экономических отношений и экономической деятельности субъектов ведения хозяйства, а также выражает исторически обусловленные общественно производственные отношения.

Таблица 1

Характеристика подходов к трактовке понятия "капитал"

№ п/п	Автор	Подход к трактовке	Сущность подхода к трактовке понятия "капитал"
1	А. Смит, Дж. С. Миль	Капитал как запас, что используется для хозяйственных потребностей и приносит доход	Используется для хозяйственных потребностей, обеспечивает получение дохода
2	А. Маршалл, В.А. Коноплицкий, А. И. Филина,	Капитал как совокупность вещей, ресурсов	Позволяет осуществлять эффективную производственную деятельность, начать предпринимательскую деятельность

	Д.Н. Хайман		
3	П. А. Сэмюэльсон, В. Д. Нордгауз, Є.Ф. Бригхем, Ж.-Б. Сей, А. С. Гальчинский	Капитал как фактор или фактор производства	Позволяет организовать и поддержать производство
4	С. В. Мочерный, О. А. Устенко, С. В. Фомишин, В.О. Рибалкин, М.О.Хмелевский, Т.І. Биленко, А.Г. Прохоренко А. А. Благодатин, А. М. Лозовский, Б.А. Райзберг Ч. Дж. Вулфен	Капитал как абстрактная экономическая категория	Капитал имеет вещественное содержание и общественную форму; Самрастущая стоимость и отношения между владельцем капитала и нанятыми работниками; Деньги, собственность, активы, для обеспечения бизнеса; Реальный капитал; нетто-актив; имущественный риск

№ п/п	Автор	Подход к трактовке	Сущность подхода к трактовке понятия "капитал"
1	А. Смит, Дж. С. Миль	Капитал как запас, что используется для хозяйственных потребностей и приносит доход	Используется для хозяйственных потребностей, обеспечивает получение дохода
2	А. Маршалл, В.А. Коноплицкий, А. И. Филина, Д.Н. Хайман	Капитал как совокупность вещей, ресурсов	Позволяет осуществлять эффективную производственную деятельность, начать предпринимательскую деятельность
3	П. А. Сэмюэльсон, В. Д. Нордгауз, Є.Ф. Бригхем, Ж.-Б. Сей,	Капитал как фактор или фактор производства	Позволяет организовать и поддержать производство

	А. С. Гальчинский		
4	С. В. Мочерный, О. А. Устенко, С. В. Фомишин, В.О. Рибалкин, М.О.Хмелевский, Т.И. Биленко, А.Г. Прохоренко А. А. Благодатин, А. М. Лозовский, Б.А. Райзберг Ч. Дж. Вулфен	Капитал как абстрактная экономическая категория	Капитал имеет вещественное содержание и общественную форму; Самрастущая стоимость и отношения между владельцем капитала и нанятыми работниками; Деньги, собственность, активы, для обеспечения бизнеса; Реальный капитал; нетто-актив; имущественный риск

Источник: сформировано автором.

Следовательно, осуществив обзор авторских толкований термина «капитал», сделаем вывод о том, что ни одно из них не достало трактовки, связанного с современными условиями ведения бизнеса, субъектами рынка.

Капитал, как известно, возникает в результате соответствующей деятельности. Отметим, что ряд факторов рыночной среды влияют на условия формирования капитала, то есть возможности его нагромождения, сохранения. Также в зависимости от отрасли экономики наблюдаются разные условия и возможности для получения и приумножения капитала. Нужно отметить, что капитал характеризуется определенной величиной, которая может изменяться под воздействием обстоятельств.

Вследствие этого мы предлагаем следующее уточненное определение: капитал – это аккумулированы за определенный период денежные, материальные и невещественные ценности в результате конкретной хозяйственной, инвестиционной и другой деятельности субъекта (группы субъектов) рынка, что способные изменяться под воздействием рыночных обстоятельств и является генератором создания новых ценностей, учреждения нового, или способом развития существующего бизнеса.

Аккумулирование таких совокупных ценностей возможно в результате постоянной работы капитала, сбережения его части, которая будет инвестироваться в соответствующий бизнес.

Специфика банковского бизнеса предопределена осуществлением деятельности в сфере услуг путем посредничества на финансовом рынке и связанная с деятельностью банков как финансовых посредников

(макроэкономический уровень проявления банковской деятельности), так и предпринимательских структур (микроэкономический уровень) одновременно. Все это обуславливает посреднический характер банковского бизнеса, высокую степень государственной регуляции; риск деятельности и много численность заинтересованных сторон в эффективной работе (государство, владельцы, менеджмент, клиенты, партнеры).

Последняя особенность обуславливает необходимость исследования конечных результатов банковского бизнеса из позиции интересов заинтересованных сторон, что предопределенно также эволюцией моделей ведения бизнеса [4].

Нами поддерживается точка зрения многих исследователей в том контексте, что в случае эффективной работы банковской системы экономические процессы ускоряются, в случае возникновения проблем в этой сфере сдерживается развитие экономики в целом. Все это предопределяет влияние на особенности определения и формирования банковского капитала.

Можно выделить несколько основных подходов, сгруппировав их за главным акцентом, на который отмечал тот или другой автор, что отображено в таблице 2.

Следовательно, из таблицы 2 видно, что несмотря на значительное количество трактовок понятия «банковский капитал», практически все они содержат кроме явных преимуществ неточности или дискуссионные моменты.

Следовательно, определение банковского капитала по большей части как собственного капитала банка позволяет проследить бухгалтерский подход, за которого фактически идет речь о порядке вычисления и оценке собственного капитала. В частности, идет речь об уравнении: Активы = Пассивы или Активы = Капитал + Обязательство (1. 1).

По нашему мнению, такое определение банковского капитала не охватывает всю многогранность его сущности как экономическую категорию. Другой подход практически отождествляет банковский капитал с банковскими ресурсами. По нашему мнению, это работы не стоит, поскольку понятие банковских ресурсов является несколько шире в сравнении с банковским капиталом.

Таблица 2

Обобщения подходов к трактовке понятия «банковский капитал»

№ п/п	Автор	Главное ударение	Сущность подхода к трактовке понятия «банковский капитал»
1	Ф. Мишкин, П. Роуз, Национальное законодательство	Акцентирование на собственном капитале	К банковскому капиталу прежде всего принадлежит собственный капитал, направленный на компенсацию убытков, которые возникают в

			результате возникновения рисков
2	Л.Ш. Лозовский, Б.А. Райзенберг, А.А. Ретновский, А. Мороз, О. Кириченко, О.В. Васюренко, С.Л. Коваль, М.И. Дыба	Отождествление с банковскими ресурсами (полным или частичным их объемом)	Под банковским капиталом понимают ресурсы банка, которые используются для проведения операций с последующим получением прибыли
3	М.И. Молдованок, В.С. Стельмах, А. Б. Борисов, А. Г. Завгородний, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко	Акцентирование на монетарной (денежной) природе банковского капитала	Выделен собственный и привлеченный капитал
4	А.Б. Борисов, Д. Розенберг	Упрощение понимания банковского капитала	Выделены отдельные составляющие банковского капитала, прежде всего акционерный капитал и долгосрочную задолженность
5	В.И. Мищенко, В.В. Крилова, В.В. Салтинский, О.Г. Приходько, Н. М. Ткачук	Обобщение в виде совокупности денежных средств	Средства или инвестиции направляются на организацию и поддержание функционирования бизнеса

Источник: составлено автором.

Капитал помогает банковскому учреждению выполнять ряд функций, что отображено в табл. 3.

Таблица 3

Основе функции банковского капитала

№ п/п	Функция	Сущность функции банковского капитала
1	2	3
1	Обеспечивающая	Обеспечивающая Обеспечение доверие к банкам в обществе и уверенность в стабильности отдельных банков и банковской системы в целом. Обеспечение необходимых объемов банковских операций разных типов; Обеспечение конкурентоспособности банковского учреждения в нестабильных условиях рынка; Обеспечение доступа к рынкам финансовых ресурсов
2	Гарантийно-защитная	Страхование интересов вкладчиков и кредиторов банка; Защита от возможных убытков, продолжение выполнения банком своих обязательств даже в случае неблагоприятной рыночной конъюнктуры
3	Распределительная	Равномерное распределение рисков и доходов банковской деятельности между всеми сторонами, привлеченными к ней (банки, клиенты, заемщики, инвесторы)

4	Регулирующая	Через фиксацию размера собственного капитала регулирующие органы влияют на деятельность банка в целом; выполнение установленных нормативов является необходимым условием функционирования любого банковского учреждения
5	Индикативная	Выступает как индикатор доверия к банку со стороны вкладчиков и кредиторов; Позволяет с помощью соответствующих показателей определить уровень достаточности капитала, его рекомендованную законодательством структуру, эффективность использования
6	Оперативная	За счет возобновления и прироста капитала банковская осуществляет соответствующие операции, предусмотренные ее хозяйственным портфелем
7	Стартовая	За счет собственного капитала банк может начать финансовую деятельность
8	Обновляющая	Постоянное создание дополнительной стоимости, которая позволяет поддержать банковский капитал на оптимальном уровне, поддерживать функционирование банковского учреждения, получать прибыль и тому подобное.
9	Стимулирующая	Капитализация прибыли, дивидендов, и тому подобное позволяет банковскому учреждению развивать свою деятельность, расширять сбытовую сеть, удерживать лучших работников, внедрять инновации; Обеспечение экономического роста;
10	Инвестиционная	При создании банка, капитал в форме уставного капитала обеспечивается предприятием, государством или конкретным лицом, необходимыми средствами для осуществления банковской деятельности, является средством для функционирования и развития банка до времени аккумуляции достаточного объема привлеченных и одолженных средств.
11	Мобильная	Дает возможность создавать дополнительные вливания в уставный капитал банка и увеличивать капитализацию банка, создавать дополнительный резервный капитал, поскольку напоследок текущего финансового года банковский капитал распределяется между акционерами банка при выявлении доходов и выплате дивидендов по акциям.
12	Контрольная	уставный капитал дает возможность обнаружить степень участия акционера, принимать участие в управлении банковским учреждением.

Источник: сформировано автором.

Следовательно, из таблицы 3 видно, что банковский капитал может выполнять до двенадцати разных функций, однако обзор литературных источников позволил обнаружить только три типичных из них: обеспечивающую, защитную и регулирующую. По нашему мнению такие функции, как обновляющая и стимулирующая является основными для

банковского капитала. Функция возобновления прежде всего связана с возобновлением банковского капитала, постоянной его работой. Учитывая эту функцию банковский капитал можно считать рабочим инструментом постоянного создания новой стоимости. Другая функция – стимулирующая, также является важной, поскольку банковский капитал должен работать не только на уровне, что позволяет обеспечить его воссоздание, но и создавать возможности для развития банковского учреждения, высшего уровня удовлетворения субъектов экономики.

Считаем, что наиболее удачным является следующее определение банковского капитала, что сформулированное Н. Алексеенком, - «это денежные средства и выраженная в деньгах часть материальных, невещественных и финансовых активов, которые находятся в распоряжении банков и используются ими для осуществления операционной деятельности с целью получения прибыли» [1, с.31]. Зато Н. Н. Ткачук считает, что банковский капитал это «совокупность собственных, привлеченных и одолженных средств, которые находятся в распоряжении банка и используются им для формирования материальных, невещественных и финансовых активов в денежной форме и осуществления своей деятельности с целью получения прибыли». Как видим, этот автор понимает банковский капитал как совокупность средств, что используются для формирования активов. Следовательно, она демонстрирует ресурсный подход.

Осуществленный нами анализ авторских трактовок понятия «банковский капитал» позволил обнаружить следующие недостатки:

1. Слабо учитываются интересы лиц, кроме участников банка, то есть основателей и акционеров, которые принимают участие в его формировании и извлекают от этого соответствующие выгоды. Прежде всего идет речь об инвесторах, клиентах, как поставщиках части банковского капитала. Для того, чтобы банковское учреждение смогло привлечь и достаточно долгое время удерживать посторонний капитал, она должна уметь формировать доверие. Последняя позволяет минимизировать риски и делает возможным сотрудничество экономических агентов. Также доверие компенсирует неопределенность и непредвиденность экономических отношений. При отсутствии доверия сбережения субъектов экономики хранятся в наличной форме потому что направляются в теневую сферу, которая в значительной мере обуславливает уменьшение возможностей формирования банками инвестиционных ресурсов, а следовательно и сдерживает экономический рост Украины.

Для национальных банков достаточно важно научиться формировать доверие у населения, поскольку всего 28 % украинцев уверенные в отечественных банках и финансовых учреждениях. 61 % населения не верит в банки, а остальные не определились со своим отношением. Согласно исследований Института Геллапа, в 2012 году Украина заняла 127 место

среди 135 стран (9 место в мире с конца рейтинга) за уровнем доверия к банкам. После Украины очутились только Греция (13 % население уверено в банках), Исландия (16 %), Ирландия (16 %), Испания (18 %), Италия (20 %), Чили (25 %), Венгрия (27 %) и Великобритания (27 %).

2. Неверно объясняется назначение банковского капитала. Большая часть авторов в своих работах или вообще не подчеркивают назначения капитала, или отмечают, что капитал нужен, в конечном счете, для получения дохода или прибыли. Хотя последний и является важным показателем деятельности банковского учреждения, он не может быть самоцелью. Прибыль является только промежуточным результатом, нужным для реализации стратегических целей банковского учреждения на конкретном рынке. Тем более, в настоящее время сформирован методический аппарат оценки эффективности в банковской сфере, которая базируется на системе относительных показателей, главным критерием которой является не прибыль, а прибыльность банковской деятельности. В украинской банковской практике характерным является применение метода финансовых коэффициентов, основанного на данных бухгалтерской отчетности. Прибыльность банка – это суммарный позитивный результат его хозяйственно-финансовой и коммерческой деятельности. За счет доходов банка покрываются все его операционные расходы, формируется прибыль, объем которой определяет уровень дивидендов, роста капитала, развитие пассивных и активных операций.

По нашему мнению, основным назначением воссоздания и последующего увеличения объема банковского капитала является обеспечение эффективности функционирования банковского учреждения, наращивания деловой активности. Заметим, что при разных корпоративных целях банковского учреждения, цели формирования банковского капитала также могут изменяться. Банковские учреждения работают в условиях постоянно переменного рынка, а потому состояние рынка банковского бизнеса сильно влияет на их стратегические цели и, соответственно, на цели, связанные с формированием банковского капитала.

В таблице 4 приведены примеры взаимосвязи корпоративных целей банковского учреждения и целей формирования банковского капитала в зависимости от состояния рынка.

Следовательно, из таблицы 4 видно, что цели формирования банковского капитала могут изменяться в зависимости от рыночных обстоятельств. Это свидетельствует о том, что не целесообразно обобщать цель банковского учреждения, и соответственно цель формирования ее капитала. В целом отметим, что банки относительно формирования капитала ставят и другие цели, такие как обеспечение соответствующего уровня достаточности, нормы ли воссоздания. Поддержка капитала на достаточном уровне позволяет сформировать желаемую структуру капитала, который позволит банковскому учреждению обеспечить желаемое развитие. Исходя

из выше приведенного, стоит предоставить определению банковского капитала нового звучания.

Таблица 4

Взаимосвязь корпоративных целей банковского учреждения и целей формирования банковского капитала

№ п/п	Состояние рынка банковского бизнеса	Корпоративные цели банковского учреждения	Цели формирования банковского капитала
1	Стагнация рынка, рецессия, сокращение спроса	Выживание учреждения	Минимизация цены капитала, и финансовых рисков; оптимизация активов
2	Возобновление рынка, активизация спроса	Максимизация текущей прибыли	Минимизация текущих расходов на привлечение капитала
3	Рост рынка, увеличения спроса	Увеличение доли рынка	Максимизация объема ресурсов, которые привлекаются
4	Насыщение рынка, стабилизация спроса	Увеличение стоимости активов	Оптимизация финансовой структуры капитала

Источник: составлено автором.

Обобщая вышесказанное относительно трактовки сути банковского капитала и его характеристик, нами предлагается следующее уточненное определение: банковский капитал – это урегулированный государственными и международными законодательными и нормативными актами финансово имущественный комплекс, что используются в процессе операционной деятельности банковского учреждения с целью обеспечения ее высокой эффективности, наращивания деловой активности и повышения до нее уровня доверия субъектов экономики в соответствующих рыночных условиях.

При такой трактовке банковский капитал выступает как основной рабочий инструмент формирования высокой конкурентоспособности банковского учреждения в условиях нестабильного и высококонкурентного рынка.

Использованные источники:

1. Алексеенко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: Монографія. - К.: КНЕУ, 2002. - 276 с.
2. Невмержицька О. В. Роль банків з іноземним капіталом у реструктуризації вітчизняної банківської системи [Електронний] / О. В. Невмержицька // Фінансовий простір. – 2012. – № 4 (8). – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1204/12novrob.pdf>
3. Річний звіт за 2012 рік. Національний Банк України [Електронний документ]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2150782>
4. Буряк А.В. Специфічні особливості банківського бізнесу. - http://conf.uabs.edu.ua/media/kunena/attachments/129/Buryak_5.pdf

Вахитова Э.Я.
студент 5 курса
Научный рук-ль: Юнусбаева В. Ф.
ФГБОУ ВПО «Башкирский государственный
аграрный университет»
Россия, г. Уфа

ФОРМИРОВАНИЕ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ ПОДРОСТКОВ ИЗ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ

Семья, по признанию многих учёных - одна из величайших ценностей, созданных человечеством за всю историю своего существования. Семье принадлежит основная роль в формировании нравственных начал, жизненных принципов ребенка. От того, как строятся отношения в семье, какие ценности, интересы выдвигаются у ее старших представителей на первый план, зависит, какими вырастут дети. Семейные ценности - положительные и отрицательные показатели значимости объектов, относящихся к основанной на единой совместной деятельности общности людей, связанных узами супружества – родительства - родства, в связи с вовлеченностью этих объектов в сферу человеческой жизнедеятельности, человеческими интересами, потребностями, социальными отношениями. Особый интерес в формирование семейных ценностей, отводятся многодетным семьям [1].

В современных условиях к многодетной относят семью, имеющую троих и более детей. Среди исследователей нет единого мнения по поводу того, какую семью называют многодетной. Определение «многодетная семья» также разноплановое и также требует особого внимания. На наш взгляд, многодетная семья – это семья, имеющая троих и более детей до 16 летнего возраста, совместно проживающие, имеющие общий быт, взаимные права и обязанности, возникающие из брака, родства, усыновления или иной формы устройства детей на воспитание в семью.

В социально-педагогической литературе выделяют пять типов многодетной семьи [2]:

1. Сознательная многодетность, или целенаправленная многодетность, обусловлена личными убеждениями родителей, национальными традициями или религиозностью. При решении вопроса о рождении детей эти семьи не считаются ни с жилищными, ни с материальными проблемами. В большинстве такие семьи неблагополучны. У них бывают трудности из-за малообеспеченности, нехватки или отсутствия жилья, загруженности родителей. Но они стремятся, самостоятельно заботится о своих детях, растить и воспитывать их по мере сил и возможности.

2. Рождение общего ребенка при повторном браке отца или матери при наличии других детей. Таки семьи вполне благополучны, но у детей могут, проявляется негативные черты неполной в прошлом семьи.

3. Неблагополучные многодетные семьи. Чаще всего отмечаются у родителей, ведущих асоциальный образ жизни: алкоголики, безработные, психически неполноценные, где дети часто являются средством для получения материальной и натуральной помощи. В таких семьях родители имеют более низкий образовательный уровень и социальный статус.

4. Опекунские семьи и с усыновленными детьми, многие семьи не имеют возможности сами иметь детей, но при желании они могут усыновить ребенка или оформить опекунство. Как правило, такие родители усыновляют сразу несколько детей.

5. Семьи, в которых многодетность носит случайный характер: когда вместо ожидаемого одного ребенка рождаются близнецы, либо когда ребенок появляется на свет из-за невозможности прибегнуть к средствам прерывания нежелательной беременности. Категории многодетной семьи остаются спорным вопросом и, как мы видим, не имеет четкой квалификации, но мнения ученых не расходятся, а лишь дополняют друг друга [3].

Рассмотрев предложенные нам типы многодетности можно отметить, что все категории вполне благополучны. Многодетная семья (сознательная многодетность) имеет, как правило, крепкие семейные ценности, четкую внутреннюю структуру, достаточно прочную защиту, традиционно-уважительное отношение к старшим. В таких семьях легче решаются проблемы и конфликты, у родителей не бывает одинокой старости. Для детей, выросших в дружных многодетных семьях, трансценденция "Я", эгоцентризма, является более характерной, чем для детей из современных малодетных семей. Это связано с наличием у первых сильной ориентации на удовлетворение нужд окружающих людей, прежде всего родственников. Именно поэтому выходцы из многодетных семей более склонны отдавать приоритет семейным ценностным ориентациям, успешная реализация которых также зависит от умения человека подчинять собственные интересы интересам других людей.

Таким образом, формирование ценностей представляет собой социальный процесс становления и дальнейшего развития у подростков о содержании семейных норм, семейных ролей, а также представлений о различных сторонах семейных отношений, характерных для того или иного типа семьи на протяжении всего процесса социализации поколения [4].

Формирование семейных ценностей подростков из многодетных семей имеет свою специфику, поэтому необходимо уделить особое внимание данной категории семей. В этих семьях есть единство и сплоченность, ориентации на удовлетворение нужд окружающих людей, прежде всего родственников, достаточно прочная защита и уважительное отношение друг к другу. Но и есть проблемы, которые оказывают огромное воздействие на семью и ее ценности: нехватка или отсутствия жилья, трудности из-за малообеспеченности, загруженность родителей на нескольких работах и

малая возможность удовлетворения детьми свои потребности развивает чувство зависти, требование невозможного [5].

Несмотря на то что в многодетных семьях ценят единство семьи, сплоченность, уважительное отношение, тем не менее - здесь тоже надо формировать семейные ценности у тех типов семей, где есть проблемы в этой области (в каждом случае - свои). Важно, чтоб в этих семьях понимали, что ценен каждый ребенок, в подростковом возрасте ребенок еще более остро это ощущает. Надо помогать семьям решать именно эти вопросы.

Использованные источники:

1. Байдавлетов, Р. Благополучие общества создается в семье [Текст] / Р. Байдавлетов // Экономика и управление: научно-практический журнал, 2012. – № 1. – С. 3 – 5.
2. Боровик, В.Г. Право ребенка на семью: проблемы, достижения, перспективы [Текст] / В. Г. Боровик // Администратор образования, 2013. – № 2. – С. 73 – 84.
3. Елизаров В.В. Перспективы исследования семьи / В.В. Елизаров. - М. 2009. – 25 с.
4. Иванова, Р. Институт семьи для России [Текст] / Р. Иванова // Вестник Института экономики РАН, 2009. – № 1. – С. 63 – 79.
5. Куликова Т.А. Семейная педагогика и домашнее воспитание. - М.: Педагогика, 2006. - 232 с.

Ведрова Т. В.
студент

Финансовый университет при правительстве РФ
Россия

ОСОБЕННОСТИ ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО МЕТОДА СОСТАВЛЕНИЯ ОДДС

Аннотация. В статье рассмотрены основные понятия и особенности прямого и косвенного метода составления ОДДС

Ключевые слова: МСФО 7, отчет о движении денежных средств, основная, инвестиционная, финансовая деятельность.

Отчет о движении денежных средств (ОДДС) необходим руководителям для контроля над денежными потоками. Инвесторы, акционеры и банкиры внимательно просматривают его с целью ознакомления с доходами и ликвидностью предприятия, о способности привлекать денежные средства.

Отчет о движении денежных средств является одной из обязательных форм финансовой отчетности компании. В нем обобщены данные о денежных средствах и их эквивалентах.

МСФО 7 «Отчет о движении денежных средств» регламентирует составление отчета. При этом российское ПБУ 23/2011 (утв. приказом

Минфина России от 02.02.2011 № 11н) во многом заимствует принципы данного стандарта [1].

Все денежные потоки при формировании ОДДС делят на потоки от следующих видов деятельности[3]:

- Операционная (основной бизнес, получение доходов, и другие, отличные от инвестиционной и финансовой деятельности);
- Инвестиционная (приобретение и реализация долгосрочных активов и других инвестиций, не включаются в состав денежных эквивалентов);
- Финансовая (деятельность, которая приводит к изменениям в размере и составе собственного капитала и заемных средств компании).

ОДДС составляют двумя способами: прямым или косвенным. Основное отличие этих методов состоит в том, что потоки денежных средств от операционной деятельности при прямом методе составления представлены в развернутом виде, а при косвенном – в свернутом виде.

Данные методы различаются только с точки зрения раскрытия денежных потоков от операционной деятельности.

В рамках финансово-инвестиционной модели применяется только прямой метод формирования. Информация об основных видах валовых денежных поступлений и платежей раскрывается при использовании прямого метода. В свою очередь при применении косвенного метода прибыль или убыток корректируется таким образом, чтобы любые начисленные в прошлом или переоцененные поступления, платежи, возникающие в ходе операций, статей доходов или расходов, связанных с получением или выплатой из фондов под инвестиции или для финансовой деятельности и прочие результаты деятельности несли безналичный характер.

Прямой метод предпочтительней использовать при составлении бухгалтерской отчетности в соответствии с МСФО, по причине того, что он обеспечивает отражение той информации, которая недоступна при использовании косвенного метода. К примеру, информация, которая будет полезна для оценки будущих денежных потоков.

Неоспоримые преимущества прямого метода включают в себя:

- Возможность отразить в ОДДС основные источники притока и направления оттока денежных средств, представить данные о прибылях и убытках;
- Прямая "привязка" к бюджету поступлений и платежей;
- Возможность подведения оперативных итогов о достаточности средств для платежей и текущих обязательств;
- Установление взаимосвязи между деятельностью и денежной выручкой за определенный период.

Однако прямой метод составления не лишен недостатков, так главным минусом прямого метода является то, что он не раскрывает взаимосвязи

полученного финансового результата и изменения в абсолютной сумме денежных средств компании.

Хотя сегодня прямой метод и предпочтительнее, но часто в компаниях практикуется составление ОДДС косвенным методом.

Можно выделить следующие плюсы косвенного метода:

- Устанавливает связь между чистой прибылью и операционными денежными потоками компании;
- Отражает подход, используемый в основном в прогнозировании денежных потоков. Позволяет предсказать количество прибыли будущих периодов с поправкой на изменения объема оборотного капитала, инвестиций в основной капитал и финансирования.

В то же время основным недостатком косвенного метода является то, что он не показывает источники средств и направление их платежей. Кроме того, этот метод трудно понять.

Таким образом, информация о движении денежных средств полезна для пользователей финансовой отчетности, позволяет оценить способность организации генерировать денежные средства и их эквиваленты, а также для оценки потребностей в денежных средствах. От этих оценок зависят экономические решения, принимаемые данными пользователями. Другими словами, анализируя отчет о движении денежных средств организации, вы можете ответить на главный вопрос: почему коммерческая организация имеет проблемы с ликвидностью.

Использованные источники:

1. Приказ Минфина РФ от 02.02.2011 N 11н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Отчет о движении денежных средств" (ПБУ 23/2011)".
2. Касьянова, Т. Формируем отчет о движении денежных средств // "Актуальная бухгалтерия"., 2013. - №3
3. Тинкельман, С.Б., Казакевич, Е.С., Методика составления отчета о движении денежных средств // «МСФО и МСА в кредитной организации»., 2010. - №3

***Верейкина А. Е.**
студент 5 курса специальность Маркетинг
Липецкий филиал Финуниверситета
Россия, г. Липецк*

ВСЕМОГУЩИЙ ВИРТУАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ

Виртуальный маркетинг — маркетинговый коммуникационный инструмент продвижения товара (реального или виртуального) на рынке на основе современных сетевых информационных технологий, включая формирование и использование электронных баз данных, информационных моделей, инструментов и методик. Современные маркетинговые коммуникации в интернете имеют вполне реальные очертания и являются

действенным механизмом продвижения товаров или услуг. В основу виртуального маркетинга заложены информационные технологии, использующие не только современные методики и модульные инструменты, но и электронные базы данных [3].

Концепция виртуального маркетинга реализуется в виртуальном рыночном пространстве, функционирующем в условиях интерактивных информационных сетей. Информация в этой концепции рассматривается в качестве ключевого источника конкурентных преимуществ. Развитие виртуального маркетинга обусловлено стремительным ростом доли виртуального сектора в составе рыночного пространства, который происходит за счет бурного развития сетевых информационных систем и глобальной компьютерной сети интернет. Специфика виртуального маркетинга проявляется прежде всего в том, что в нем активно участвуют сетевые или виртуальные организации (подразделения) — те, для которых границы между его участниками, ресурсами и подразделениями открыты благодаря интенсивному информационному обмену [1].

Основные стратегические цели и задачи виртуального маркетинга:

- наращивание опыта потребления у потенциальных клиентов и управления им;
- увеличение объема продаж за счет внедрения электронной коммерции в режиме on-line;
- сетевая реклама товаров и услуг с целью увеличения объема продаж традиционными (off-line) способами;
- сокращение издержек на ведение бизнеса;
- создание положительного, современного имиджа компании.

Интернет предоставляет маркетингу новые возможности: «эффект присутствия» и прозрачность информационной среды для клиента, реализация нового типа восприятия информационного мира как виртуальной реальности; гипертекстовая организация представления информации, приближенная к ассоциативной связи элементов мира; информационная насыщенность по принципу «мультимедиа»; становление клиента в качестве активного поставщика информации о своих потребностях и др.



Рис. 1. Основные функции виртуального маркетинга

Новейшие технологии позволяют обеспечить следующие преимущества виртуального маркетинга по сравнению с маркетингом, основанным на традиционных технологиях:

1. Отсутствие пространственной локализации, возможность осуществлять деятельность вне привязки к конкретной территории или локальному рынку.

2. Обеспечение возможности сокращения времени на поиск партнеров, осуществление сделок, разработку новой продукции и т. д.

3. Снижение асимметрии информации (ее неполноты и неравномерности распределения) и, как следствие, снижение информационных транзакционных издержек.

4. Сокращение прочих транзакционных издержек, в том числе накладных расходов (командировочных, потерь от несостоявшихся, неравномерных или недобросовестных сделок); снижение риска, связанного с неопределенностью.

5. Снижение трансформационных издержек за счет оптимального выбора структуры товарного ассортимента, сокращения времени на разработку и внедрение новой продукции, обоснованной политики ценообразования, уменьшения числа посредников и затрат на сбыт и т. д.

6. Рационализация структуры управления, в том числе путем ее сжатия по вертикали, сокращения и объединения ряда функций, солидаризации ответственности.

Практическое воплощение виртуального маркетинга возможно на основе создания маркетинговой информационной системы предприятия, т. е.

системы постоянного слежения, хранения и обработки маркетинговых данных, необходимых для выработки управленческих решений [2].

Использованные источники:

1. Карташев С. В. Marketing GEO – новый инструмент ведения и анализа маркетинговой информации// Маркетинг и маркетинговые исследования в России. 1999. №3. – 13-18с.
2. Зюзина Н.Н. Маркетинг на предприятии. Учебное пособие [Текст]// Зюзина Н.Н. – Липецк, ЛКИ. – 2011. – 84 с.
3. <http://www.webassistant.ru/vsemogushhij-virtualnyj-marketing/>

Вигандт Е.Н.

аспирант

Балтийская академия

туризма и предпринимательства

Россия, г.Санкт-Петербург

РЕСУРСЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ

В последние годы практически в каждом арктическом регионе интенсивно развиваются различные виды туризма - экспедиционный, экстремальный, спортивный, этнографический, событийный, историко-познавательный, водный, охотничий, рыболовный и экологический. Более активно Арктика осваивается иностранными туристами, но в последнее время и российские путешественники стали открывать для себя этот северный регион.

Их привлекает уникальная природа Арктики, возможность своими глазами увидеть этот удивительный и загадочный край, понаблюдать за животными и птицами, обитающими в северных широтах, познакомиться с самобытной культурой малых коренных народов Севера, их бытом и традициями. Любители экстрима отправляются сюда, чтобы пережить незабываемые и захватывающие приключения. Даже труднодоступность региона и суровые климатические условия для арктических туристов являются привлекательным фактором.

Однако развитие туристической отрасли в Арктике находится на начальной стадии и пока рано говорить о массовом потоке туристов. Но, тем не менее, интерес к этому региону растет год от года. И Россия имеет огромный потенциал для развития этой отрасли, так как занимает самую большую арктическую зону с уникальной флорой и фауной, где проживают народы, обладающие самобытной культурой и вековыми традициями [1].

В состав Арктической зоны России входят: Мурманская область; Лоухский, Кемский и Беломорский муниципальные районы Республики Карелия; Онежский, Приморский, Мезенский муниципальные районы и городские округа Архангельск, Северодвинск и Новодвинск Архангельской области, а также входящие в ее состав острова; городской округ Воркута

Республики Коми; Ненецкий автономный округ; Ямало-Ненецкий автономный округ; Таймырский (Долгано-Ненецкий) муниципальный район, городской округ Норильск, муниципальное образование г. Игарка Туруханского муниципального района Красноярского края; Абыйский, Аллаиховский, Анабарский, Булунский, Верхоянский, Жиганский, Момский, Нижнеколымский, Оленекский, Среднеколымский, Усть-Янский, Эвено-Бытантайский, Верхнеколымский районы (улусы) Республики Саха (Якутия); Чукотский автономный округ [2].

В настоящее время ключевыми факторами, оказывающими влияние на социально-экономическое развитие Арктической зоны России, являются:

а) экстремальные природно-климатические условия, включая низкие температуры воздуха, сильные ветры и наличие ледяного покрова на акватории арктических морей;

б) очаговый характер промышленно-хозяйственного освоения территорий и низкая плотность населения;

в) удаленность от основных промышленных центров, высокая ресурсоемкость и зависимость хозяйственной деятельности и жизнеобеспечения населения от поставок из других регионов России топлива, продовольствия и товаров первой необходимости;

г) низкая устойчивость экологических систем, определяющих биологическое равновесие и климат Земли, и их зависимость даже от незначительных антропогенных воздействий [3].

Арктическая зона России обеспечивает около 11% национального дохода России, при том, что здесь проживает только 1,95 млн. чел. - около 1,4% населения всей страны. Именно здесь добывается значительное количество полезных ископаемых, имеющих стратегическую важность для России. Так, на данной территории находится более половины российских запасов апатитового концентрата, никеля, меди, вольфрама, платиноидов, олова, ртути, золота, серебра, алмазов, марганца, хрома, титана. Регион обладает огромными биоресурсами, рыбное хозяйство обеспечивает до 15% вылова и производства морепродуктов в России.

В Арктике сохраняется значительный промышленный потенциал. Здесь расположены многочисленные объекты нефтегазового комплекса, магистральные трубопроводы протяженностью в тысячи километров, электростанции, шахты, железные дороги, аэродромы, морские и речные порты.

Арктика имеет перспективу превратиться в важный транспортный коридор мирового значения, значительно сокращая маршруты морских перевозок между Европой и Азиатско-тихоокеанским регионом по Северному морскому пути. По этому пути от Гамбурга до Йокогамы всего 6 600 морских миль, тогда как через Суэцкий канал – 11 400 миль [4].

Вместе с тем, при всей очевидности потенциала развития северного и, полярного региона России данные территории практически не освоены для целей туризма.

На данный момент сложился ряд проблем для развития туризма в Арктической зоне:

1. Транспортная доступность. Большие расстояния и неразвитая внутренняя автомобильная сеть.

Большая удаленность региона означает для туристов потерю времени в пути и высокие транспортные расходы. В отношении транспортной доступности наиболее выгодным положением обладают Мурманская и Архангельская области. В обеих областях работают международные аэропорты и морские порты, через которые в регионы можно попасть как из Европы, так и из европейской части России.

В менее выгодном положении находятся Республика Коми и Ямало-Ненецкий автономный округ. Наиболее удалены Республика Саха (Якутия), Камчатский край, Чукотская автономная область, Сахалинская область. Транспортная доступность и высокие тарифы на авиаперевозки – это проблема и сибирских регионов, часть из которых приравнивается к северным территориям России (Иркутская область, Республика Бурятия, Республика Тыва).

При помощи железнодорожного сообщения, более дешевого, чем воздушные перелеты, напрямую можно добраться только в некоторые северные регионы. В Республику Тыва, например, можно добраться, только доехав по железной дороге до Абакана – столицы Республики Хакасия, дальше действует только автобусное сообщение.

Кроме того, многие северные регионы обладают большой площадью, что с точки зрения туризма также можно считать недостатком. При включении в программу тура по региону далеко расположенных друг от друга достопримечательных объектов как историко-культурного, так и природного свойства общая информационная насыщенность туристической программы снижается. Это снижает заинтересованность туристов в такого рода турах. Либо приводит к созданию коротких локализованных программ, не позволяющих получить многостороннего представления о жизни региона.

Невысокая плотность автомобильных дорог с твердым покрытием является существенным ограничителем для развития автобусного экскурсионного туризма, а также индивидуального автомобильного туризма. В настоящее время автомобильные путешествия по северным регионам относятся к разряду экстремального туризма.

2. Северный климат как фактор сезонности туризма.

Из-за продолжительной и суровой зимы круглогодичное использование территории в целях туризма имеет ограничения. В силу этой вынужденной сезонности снижается рентабельность туристических объектов и туристического бизнеса в целом. Это означает повышение требований к

квалификации персонала туристических компаний, которым необходима более серьезная проработка маршрутов и в целом турпродуктов.

3. Отсутствие долгосрочного и многоуровневого планирования в туризме.

Программы и концепции развития туризма, как на региональном, так и на муниципальном уровне сейчас все чаще разрабатываются в регионах. Однако, в сложившейся экономической ситуации регионы и муниципалитеты сталкиваются с существенными проблемами в реализации данных программ, одна из которых – сокращение финансирования. В силу этого механизм реализации программ и координации мероприятий и инвестиций, заложенных в программы различных уровней пока нельзя считать отработанным.

4. Ограничения регионального туристического рынка.

Частный, средний и малый бизнес в регионе не имеет достаточных ресурсов и не выдерживают конкурентной борьбы с зарубежными и крупными отечественными туроператорами.

Емкость внутрирегионального рынка туристских услуг ограничена и жестко коррелирует с невысокими доходами большей части населения и его возрастной структурой.

5. Незрелость местной туристической инфраструктуры.

Во многих северных регионах, в первую очередь, существует недостаток коллективных средств размещения, а имеющиеся в большинстве своем сильно изношены. Также на низком уровне находится инфраструктура развлечений, мест общественного питания.

6. Неполная цепочка услуг, связанных с турпродуктом (транспорт, размещение, тур).

Пока немногие туристические компании предлагают туристические программы такого уровня проработки, чтобы для отправления в поездку туристу было достаточно только купить турпутевку.

7. Низкий уровень участия в международных программах

В настоящее время слабо используется такой канал продвижения на международном туристическом рынке, как участие в совместных международных программах. Пока в наибольшей степени такой вид сотрудничества реализован в Архангельской и Мурманской областях, где ведется тесное сотрудничество со скандинавскими и европейскими странами, уверены, что успешно в этом вопросе работают и приграничные регионы Сибири, Дальнего Востока

Итак, основные проблемы северных регионов следует считать следствием географической удаленности и сложных климатических условий, а также начальным состоянием процесса развития туризма в регионах.

Однако нельзя не остановиться на конкурентных преимуществах рассматриваемых территорий.

1. Экологические проблемы в северных регионах имеют локальный, точечный характер. Природный потенциал регионов является неоспоримым преимуществом как с точки зрения ландшафтов, так и животного и растительного мира.

2. Наличие больших площадей не затронутой антропогенным воздействием природы. Благодаря слабой заселенности всех рассматриваемых регионов, большинство территорий сохранилось в первозданном виде. Это следует расценивать как преимущество для организации экологического туризма, рыбалки и охоты.

3. Наличие свободных территорий для строительства новых объектов.

4. Уникальность природных явлений, объектов, позволяющих развивать различные виды туризма.

Историко-культурная и природно-климатическая специфика каждого отдельного региона позволяет говорить о возможности реализации разных видов туризма и различных их сочетаний.

Для развития спортивного и экстремального туризма северные регионы обладают необходимыми природными достопримечательностями и культурными особенностями. Однако для этого необходимо создать соответствующие возможности.

Для увеличения посещаемости следует использовать совмещение разных видов туризма с насыщенной программой. Например, экстремального и экологического или оздоровительного туризма. Целесообразно создать возможности для низкобюджетного размещения – мотели, хостелы, кемпинги. Такой метод привлечения туристов как проведение спортивных соревнований также вполне доступен для реализации на территории северных регионов России, однако требует создания инфраструктуры соответствующего уровня.

Очевидны значительные перспективы развития спортивных и экстремальных видов туризма в северных регионах страны. Более того, некоторые из них предоставляют уникальные возможности для совмещения большинства известных видов экстремального туризма как наиболее популярных (горные лыжи), так и достаточно экзотических (кайтинг, хелибординг). Основным сдерживающим фактором следует признать неразвитость сферы услуг и инфраструктуры [5].

Хорошие перспективы для развития водного туризма имеет Ханты-Мансийский автономный округ, обладающий колоссальными водными ресурсами, куда входят реки Обь и Иртыш, их 12 притоков и около 30 тысяч рек.

Любителей водного туризма на Ямале привлекают спокойные горные реки Полярного Урала – Сыня, Войкар, Танью, Кара, Щучья, которые идеально подходят для несложных сплавов на надувных лодках и байдарках. Экстремалы предпочитают отправляться на знаменитую реку Сось, с ее порожистыми и бурными участками.

Кроме того, в последнее время в ЯНАО активно развивается спортивный туризм. Этот регион в ближайшем будущем может стать крупнейшим горнолыжным центром российского Заполярья [1].

Существенным фактором привлечения туристов на российский север могут стать экзотические виды активного отдыха – катание на собачьих и оленьих упряжках, подледная рыбалка, мотосани, «северная» ходьба», гольф на льду и многое другое.

Наиболее перспективные направления становления и развития экологического туризма на территории севера России:

- организация маршрутов в национальных парках и заповедниках;
- организация наблюдения за животными в местах их естественного обитания (сафари);
- разработка и реализация специальных программ по изучению национальных парков, которые предполагают как теоретическую (лекции), так и практическую (полевые исследования) части;
- создание в парке функциональных зон и автобусно-пешеходных маршрутов с экологическими тропами [5].

Здесь необходимо отметить, что организация экскурсий, на ледоколах к колониям птиц, живущих на прибрежных клифах, безвредны, в отличие от экскурсий на вертолетах, которые чрезвычайно опасны для гнездования и молодых птиц. Погоня за моржами или белыми медведями на мотолодках с туристами в стремлении увидеть их поближе и лучше сфотографировать вызывает у животных стресс. Тем не менее, это остается тем развлечением, за которое туристы платят хорошие деньги.

Арктическая растительность очень уязвимая и восстанавливается очень медленно. Посещение высокоширотных районов большим количеством туристов негативно влияет на растительность (например, приблизительно тысяча туристов в течение лета посетила некоторые острова архипелага Земля Франца-Иосифа).

Ухудшение арктической окружающей среды может быть вызвано использованием неадекватных транспортных средств (группы охотников-туристов доставляются до места охоты на гусеничных тракторах). Во многих случаях это приводит к повреждению и даже разрушению слоя вечной мерзлоты, который распространен в Арктике, в дальнейшем, к разрушению ландшафта и в конце концов к формированию оврагов [6].

Оздоровительный и лечебный туризм имеет перспективы развития только при решении экологических проблем на рассматриваемых территориях. Целесообразно их располагать на берегах рек или крупных озер, создавая дополнительные возможности для досуга отдыхающих на открытом воздухе. Здесь рекомендуется больший акцент делать на программах широкого профиля и обеспечении отдыхающих интересными развлекательными и экскурсионными программами.

На этнографический туризм стоит обратить внимание, прежде всего, как на составляющую комбинированных программ. Популярность территории добавит создание этнографических комплексов под открытым небом с воссозданным бытом и традициями народов севера, сувенирными лавками, различными программами обучения ремеслам, возможностями для туристов принять участие в традиционных обрядах и праздниках, разучить национальные танцы, попробовать национальные блюда [5].

Огромными ресурсами для развития этнографического туризма располагает Ямало-Ненецкий автономный округ, где у общин Ямальского и Приуральского районов имеется позитивный опыт приема туристов. В ЯНАО создан музей под открытым небом - Ямальская вотчина князя Тайшина, расположенная в 12 км от Салехарда в поселке Горнокнязевск. На территории этого природно-этнографического комплекса можно погрузиться в реальную жизнь кочевых народов, побывать в чуме, отведать традиционные угощения, в непосредственном общении с представителями северных народов проникнуться их самобытной культурой и древними традициями. Этнографический туризм сейчас активно развивается и на Чукотке, где также можно ознакомиться с подлинным бытом, традициями народов Севера, пожить в другой культурной среде. В Чукотском автономном округе разработаны туристические маршруты с использованием собачьих и оленьих упряжек, которые востребованы многими туристами.

В Ханты-Мансийском автономном округе можно посетить национальные поселки и стойбища, познакомиться с культурой обско-угорских народностей - ханты, манси, ненцев и селькупов. Для знакомства с экзотической и уникальной культурой коренных малочисленных народов в регионе созданы этнографические центры и музеи, природные парки. Одной из главных достопримечательностей Ханты-Мансийска является этнографический музей-заповедник под открытым небом «Торум Маа». На территории музея проводятся народные праздники и обряды, здесь представлена уникальная коллекция предметов быта, украшений и одежды обско-угорских народностей [1].

Познавательный туризм может быть предложен практически в любом из регионов севера. Это связано с тем, что в настоящее время объектами, интересующими научных туристов, а также с отсутствием сезонности в данном виде туризма. Познавательный туризм сегодня находится на стыке различных видов туризма - экологического, религиозного, этнографического, историко-культурного. Главным мотивом научных туристов является получение новых впечатлений и расширение кругозора. А предпосылка для организации иностранного познавательного туризма - наличие малоизмененной природной и культурной среды [5].

Например, в Ханты-Мансийском автономном округе насчитывается более 4 тысяч объектов, представляющих собой историческую и культурную ценность, наиболее ранние из которых относятся к эпохе палеолита. В

округе расположены памятники древней истории, городища, могильники, целые археологические комплексы.

На Ямале сохранилось 96 различных объектов культурного наследия, в том числе археологический объект «городище Мангазея». В округе работает 20 музеев, выставочные залы, центры национальных культур, этнографические комплексы. В Ямальском районе предлагается интересная экскурсия по лабиринту ледяных пещер в Новом Порту, вырубленных руками человека в вечной мерзлоте за Полярным кругом. Это сооружение не имеет аналогов по оригинальности и масштабности. Протяженность лабиринта составляет более одного километра при ширине 3-5 метров. Здесь находится 20 пещер-галерей и 7 вентиляционных шахт. Температура в пещерах всегда стабильна и круглый год держится на уровне минус 15-17 градусов [1].

Религиозный (паломнический) туризм очень ограничен и возможен, например, в Архангельской области, Республике Бурятия, Республика Саха (Якутия), причем если в Архангельской области речь идет о православном паломническом туризме, то в Республике Бурятия – о буддийском паломничестве, в Якутии – шаманизм.

Во всех регионах активно популяризируются национальные праздники, спортивные соревнования и различные культурные мероприятия, постоянно действуют фольклорные ансамбли. Все это является важными составляющими развития событийного туризма.

Кроме того, во многих северных регионах сегодня успешно развивают деловой туризм.

Уникальные российские маршруты предлагает экспедиционный туризм и круизный туризм по северным и арктическим территориям нашей страны. Например, в Республике Саха (Якутия) помимо популярных круизов по реке Лена из Якутска до природного парка «Ленские столбы» организуются еще и круизы продолжительностью 14 дней на теплоходе «Михаил Светлов» к морю Лаптевых (Якутск-Тикси) [5].

Экспедиционные круизы в Арктику совершаются на ледоколах и судах ледового класса, на которых созданы комфортные условия для путешествий за Полярный круг. Одни из самых популярных маршрутов – это экспедиционные туры на Шпицберген и Землю Франца-Иосифа, где можно увидеть моржей, тюленей и китов, посетить живописные бухты с птичьими базарами, а белые медведи иногда подходят прямо к стоящему во льдах ледоколу. Помимо высадки на берег в диких местах, экспедиционные круизы включают и историко-познавательные программы, которые проводят опытные ученые-полярники.

Не менее популярна у туристов российская ледовая база «Барнео», расположенная в 100 км от Северного полюса, которую ежегодно посещает 200-300 путешественников. «Барнео» является главным научным и туристическим центром, который служит перевалочным пунктом для

исследователей и туристов. Отсюда они совершают лыжные походы на Северный полюс [1].

Несмотря на высокую стоимость экспедиционных круизов, такие путешествия пользуются огромным спросом, и места на них заказывают за год и даже раньше.

Одной из проблем, препятствующих развитию туризма в северных регионах, является недостаток информации о туристских возможностях северных территорий. Для продвижения российского туристского продукта, в том числе продукта северных территорий, необходима эффективная имиджевая рекламно-информационная кампания в СМИ как в России, так и за рубежом, участие в крупнейших международных профильных и иных выставках, презентации туристских возможностей России.

Механизмами продвижения России как туристского направления на внутреннем и международном туристских рынках, формирования образа Российской Федерации как благоприятной для туризма страны являются следующие виды деятельности:

- участие в крупнейших международных туристических и иных выставках единым российским национальным стендом;
- проведение межрегиональных форумов, конференций и совещаний;
- создание сети туристско-информационных центров в субъектах Российской Федерации;
- издание имиджевой рекламно-информационной печатной и иной продукции;
- создание сети представительств Ростуризма за рубежом с целью продвижения российского туристского продукта;
- создание полиязычного государственного информационного портала о туризме в России;
- создание аудио-визуальных произведений о регионах России и их распространение в средствах массовой информации.

Сегодня необходимо развивать туризм на Севере России, так как туризм является фактором развития региональной экономики. Существовавшие в прошлом всесоюзные туристические маршруты (круизы по Енисею и Лене, из Мурманска в Архангельск, пешие походы по Хибинам и Полярному Уралу, автобусные и байдарочные маршруты по Кольскому полуострову и др.) практически не функционируют.

Вместе с тем, в связи с утратой многих популярных рекреационных территорий после распада СССР, расширением международных контактов северные территории стали привлекать все большее количество туристов – Хибины превращаются в общероссийский горнолыжный центр, Мурманск выступает как место отдыха выходного дня для соседних Скандинавских стран, Таймырский, Лапландский, Усть-Ленский заповедники – как центры научного туризма, с использованием мощного российского ледокольного флота организуются круизы к Северному полюсу.

В рекламных объявлениях туристических фирм крупных городов России среди предлагаемых направлений все чаще стали появляться типично северные маршруты. Отдых на Севере России (круизы, промысловый туризм, отдых выходного дня, экзотический туризм) – это одна из изюминок нашей страны, которая привлекает туристов из соседних Скандинавских стран, Германии, США [5].

Использованные источники:

1. Туризм. <http://www.arctic-info.ru/Encyclopedia/Article/tyrizm> (дата обращения 22.09.2013);
2. Чего не должно быть в законе «Об Арктической зоне РФ». <http://www.pnp.ru/comment/detail/14582> (дата обращения 22.09.2013);
3. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечение национальной безопасности на период до 2020 года (утверждена Президентом Российской Федерации В.В. Путиным);
4. Арктический вызов России. <http://mir-politika.ru/233-arkticheskiy-vyzov-rossii.html> (дата обращения 22.09.2013);
5. Перспективы развития туризма в северных регионах России. <http://www.pandia.ru/text/77/156/22000.php> (дата обращения 22.09.2013);
6. Арктический туризм. http://www.biodiversity.ru/coastlearn/tourism-rus/casestudies_arctic.html (дата обращения 22.09.2013).

Видус А.В.

студент 5 курса кафедры экономики и автоматизированных систем управления

Платонова Д.А.

студент 5 курса кафедры экономики и автоматизированных систем управления

Бубин М.Н., кандидат географических наук

доцент кафедры экономики и автоматизированных систем управления

Национальный исследовательский Томский политехнический университет Юргинский технологический институт

Россия, г. Юрга

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Современная российская экономика неразрывно связана с развитием предпринимательства. Успех в предпринимательской деятельности достигается знаниями, практикой, необходимыми материальными средствами и психологическими качествами субъекта. Но наряду с этим, появляется масса проблем, связанная с деятельностью предпринимателей. Одной из них является повышение суммы страховых взносов в 2013 г. [1]

В процессе осуществления предпринимательской деятельности, индивидуальный предприниматель (ИП) должен уплачивать страховые взносы. Страховые взносы – это обязательные платежи, которые поступают от работодателей в интересах их работников и фиксируются в системе персонифицированного учета. Весь пенсионный капитал государство обязуется при выходе гражданина на заслуженный отдых выплатить ему в виде пенсии. Индивидуальные предприниматели, адвокаты, частные детективы, нотариусы, занимающиеся частной практикой, главы и члены крестьянских (фермерских) хозяйств самостоятельно уплачивают страховые взносы в виде фиксированного платежа.

Согласно Федеральному закону № 243-ФЗ от 03.12.2012г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ по вопросам обязательного пенсионного страхования» внесены изменения в Федеральный закон от 24 июля 2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд РФ, Фонд социального страхования РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования». Обязательные страховые взносы с января 2013г. увеличились в два раза и составили 35 664,66 рублей.

Итогом внесения данных изменений в российское законодательство стало резкое уменьшение количества индивидуальных предпринимателей. Только в конце 2012г. – начале 2013г. официально закрыли предпринимательскую деятельность 208000 российских предпринимателей, а 65% бизнесменов свернули планы по развитию. Большое количество предпринимателей вынуждены были уволить своих сотрудников. [3]

Индивидуальный предприниматель не платит сам себе заработную плату, а получает (или не получает) доход от предпринимательской деятельности, поэтому существует особый порядок уплаты им страховых взносов за самого себя. Базой для начисления этих взносов является законодательно установленный на федеральном уровне минимальный размер оплаты труда (МРОТ), который по состоянию на 1 января 2013 года составляет 5205 рублей (ст. 232 – ФЗ от 03.12.12). В 2010 – 2011гг. данный показатель был равен 4330 рублей, а в 2012 г. он увеличился на 281 рубль и составлял 4611 рублей. [4]

В таблице 1 приведены размеры страховых взносов и динамика их изменения за последние 4 года.

Таблица 1

Динамика изменения размеров страховых взносов индивидуальных предпринимателей 2010 – 2013гг.

Наименование внебюджетного фонда	2010 год		2011 год		2012 год		2013 год	
	Ставка взносов, %	Сумма, руб.	Ставка взносов, %	Сумма, руб.	Ставка взносов, %	Сумма, руб.	Ставка взносов, %	Сумма, руб.
Пенсионный фонд России	20	10392	26	13509,6	26	14386,32	26	32479,2

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	1,1	572	3,1	1610,76	5,1	2821,93	5,1	3185,46
Территориальный фонд обязательного медицинского страхования	2	1039	2	1039,2	-	-	-	-

Как видно из таблицы 1, суммы взносов и ставки страховых взносов в период с 2010г. по 2013г. изменялись. Пенсионный фонд России – процентная ставка в 2011г. увеличилась на 6 %, по отношению к 2010г., и составила 26 %; в 2012 и 2013 годах эта ставка не изменилась, но увеличились размеры страховых сумм. В 2010г. они составили 10392 руб., в 2011г. – 13509,6 руб., в 2012г. – 14386,32 рублей и наконец, максимальная сумма взносов в 2013г. равна 32479,2 руб.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования – процентная ставка увеличивалась. В 2010г. она составила 1,1%, в 2011г. – 3,1%, в 2012г. и 2013г. она равна 5,1%. Но, как видно, размер страховых сумм заметно увеличился, если в 2010г. он равен 572 рубля, то уже в 2013 году составил 3185,46 рублей.

Территориальный фонд обязательного медицинского страхования – ставка в 2010г. и 2011г. составила 2%. Начиная с 2012г. отчисления в этот фонд не производятся.

Изменение сумм страховых взносов непосредственно связано с изменением МРОТ, т.к как он периодически повышался и менялись формулы их расчетов.

Таблица 2

Формулы расчета суммы страховых взносов за период 2010-2013гг.

Период	Формула
2010-2012 гг.	$\text{МРОТ} * \text{ставку взносов (\%)} * 12(\text{месяцев})$
2013г.	$2 * \text{МРОТ} * \text{ставку взносов(\%)} * 12(\text{месяцев})$

Из представленных таблиц видно, что сумма страховых взносов ИП в 2013г. увеличилась более чем в 2 раза по сравнению с предыдущими годами, что впоследствии привело к массовому закрытию ИП.

Решение о повышении размеров страховых взносов мотивируется тем, что индивидуальные предприниматели фактически не платят отчисления в пенсионную систему, тогда как в старости претендуют на поддержку государства. Сейчас из них взносы уплачивают 2,9 млн. человек, тогда как эксперты оценивают количество самозанятых в 12 млн. человек.

По оценке экспертов, количество ИП официально закроет свою деятельность к концу 2013г., разное – от 2% до 40%, они считают, что нижняя граница этого интервала давно пройдена.

На 1 февраля 2013г. действующих индивидуальных предпринимателей в РФ, согласно единому государственному реестру, осталось 3,9 млн., что на 5% меньше, чем на 1 ноября 2012 года, когда их количество достигло максимума за последние несколько лет (4,1 млн.), и даже чуть меньше, чем было в начале 2010 года.

Очевидный итог повышения страховых взносов – уход с рынка индивидуальных предпринимателей. Заккрытие субъектов малого бизнеса невыгодно субъектам Федерации – это не только удар по социальной сфере, но потери для региональных бюджетов. Помимо непосредственных отчислений в бюджет от доходов компаний, предприятия малого бизнеса, создавая рабочие места и являясь источником доходов населения, помогают сбору налогов непосредственно с физических лиц. Также закрытие индивидуального предпринимательства влечет повышение уровня безработицы. Предпринимательство способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, в итоге уменьшается безработица. Относительно небольшой персонал предприятий малого бизнеса способствует большему сплочению трудового коллектива по сравнению с крупными предприятиями. Это еще больше усиливает трудовую мотивацию и положительно сказывается на результатах труда компании. Необходимо отметить тот факт, что предприятия малого бизнеса обеспечивают трудоустройство социально нестабильных слоев населения, в частности, молодежи, женщин, мигрантов и т.д. Именно на этих предприятиях они набираются опыта, знаний, добиваются карьерного роста и самореализации. [5] Поэтому для российской экономики очень важно как можно скорее найти выход из сложившейся ситуации.

Решить проблему ликвидации индивидуального предпринимательства в России можно двумя способами:

1. Ввести частичное субсидирование социальных платежей. В этом случае половину размера страховых платежей возьмет на себя государство, а оставшуюся часть – сам предприниматель. Необходимо определить, по каким критериям распределять субсидии и какая категория бизнесменов сможет претендовать на льготы.

2. Разделить предпринимателей на несколько групп в зависимости от доходов. В 2014г. планируется движение по второму пути. Для ИП с доходами до 300 тыс. руб. страховые выплаты будут составлять один МРОТ (сейчас 5205 руб. в месяц), с доходами более 300 тыс. – один МРОТ плюс 1% дохода. При этом в Пенсионный фонд сведения о доходах будут передавать не сами предприниматели, а налоговые органы. Если же государственные чиновники не получают от налогоплательщиков информации

о доходах, взносы для таких бизнесменов будут рассчитываться исходя из восьми МРОТ. [6]

Государство должно быть заинтересовано в решении проблем индивидуального предпринимательства, так как малый бизнес способствует созданию новых рабочих мест, обеспечивает занятость населения, в итоге уменьшается безработица. В частности, проблему резкого повышения суммы страховых взносов необходимо решить, путем снижения этой суммы до прежнего размера.

Использованные источники:

1. Кулагин А.С. Экономические и правовые основы предпринимательства. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://ucheba.dl1dat.com/docs/index-21609.html>
2. Из-за увеличения страховых взносов малый бизнес может зачахнуть. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.newsru.com/finance/18feb2013/samoliquidazia.html>
3. Повышение предпринимательских взносов привело к их массовому закрытию. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://opora.ru/>
4. Обязательные страховые взносы ИП. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://homestartup.ru/cons_obyazatelnie-strahovie-vznosi-ip.html
5. Шамбарас О.А Роль малого бизнеса в социально-экономической системе регионов России. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.intereconom.com/news.html>
6. Предприниматели готовятся к новым трудностям. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://newstula.ru/fullnews_79378.html

*Видус А.В.
студент гр.17990
Платонова Д.А.
студент гр.17990*

*Научный руководитель: Сидорова О.П.
старший преподаватель кафедры ЭиАСУ
Юргинский Технологический Институт (филиал) Национального
Исследовательского Томского Политехнического Университета
Россия, г. Юрга*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ РОССИИ И США

Современное общество находится на такой ступени развития, когда распространение новых информационных технологий происходит с огромной скоростью. Вследствие этого изменяются многие аспекты социально-экономической жизни. Все более виртуальный характер приобретает мировая экономика - виртуальные банки, магазины,

библиотеки, биржи - все это уже привычно для современного человека.

Интернет стал символом нового мира, новых политических и экономических решений, символом современного человека. Сегодня данный ресурс - наиболее яркое проявление новых информационных технологий.[1]

Электронная коммерция (e-commerce) - это ускорение большинства бизнес-процессов за счет их проведения электронным образом. В этом случае информация передается напрямую к получателю, минуя стадию создания бумажной копии на каждом этапе. Главной ее целью является доступ потребителей на рынок и совершенствование отношений между потребителем и поставщиком.[2]

Российский рынок электронной коммерции переживает стадию бурного развития, демонстрируя среднегодовые темпы роста в 29% в 2008 - 2012 гг. Ожидается, что фаза активного роста продлится на протяжении 2012 – 2017гг. По оценкам экспертов, в 2012 г. объем рынка электронной коммерции достиг почти 1,9 млрд руб. В дальнейшем ожидаются стабильные темпы роста рынка на уровне 10-15% ежегодно.

Характерными особенностями российского рынка электронной коммерции на текущем этапе являются:

- развитие онлайн-кредитования;
- развитие многоканальности и взаимного проникновения онлайн и оффлайна;
- рост спроса на товары в зарубежных интернет-магазинах.

Активное использование электронных платежных систем, прежде всего дистанционных банковских и небанковских терминалов, является ключевой отличительной чертой российского рынка электронной коммерции,. Это отличает российский рынок от зарубежных, так как создает большую потребительскую вариативность.

По прогнозам исследователей, в структуре рынка электронной коммерции РФ в произойдут значимые изменения:

- в продуктовой структуре: доля сегмента нефизических товаров и услуг сократится с 65% в 2012г. до 60% в 2017 г.
- по способам оплаты: доля электронных платежных систем сократится с 60% в 2012г. до 49% в 2017 г.
- в 2012 г. объем сектора нефизических товаров и услуг составлял 1,2 трлн руб., к 2017 г. этот показатель будет равен 2,2 трлн руб.
- в структуре нефизических товаров и услуг ожидается, что наибольшими темпами будет расти подсегмент «цифровой контент», наименьшими - «сотовая связь».
- на долю основного подсегмента сектора физических товаров - интернет-магазинов - приходится 60,5% покупок физических товаров. Прогнозируется, что к 2017 г. доля интернет-магазинов возрастет до 62,5%. Количество посетителей интернет-магазинов к 2017 г. составит более 26 млн

человек; наибольшим спросом будет пользоваться потребительская электроника, одежда и обувь, медиатовары.

- к 2017г. произойдет резкое сокращение доли оплат при помощи наличных (с 78% в 2012 г. до 57% в 2017 г.) при этом вырастет процент оплат при помощи банковских карт (с 13% в 2012г. до 32% в 2017 г.).[3]

Вместе с перспективами роста рынка электронной коммерции в России, существует и ряд проблем. Для их решения необходимо выработать такую позицию, которая учитывала бы имеющуюся в настоящее время российскую специфику, а именно:

- низкий уровень развития информационной структуры, а также компьютерной грамотности российского населения, по сравнению с ведущими зарубежными странами;

- относительно небольшое влияние электронной коммерции на развитие внешней торговли России;

- положение растущего импортера интернет-услуг [4].

Электронная коммерция значительно набирает обороты и за рубежом. Например, в США все наиболее крупные компании перевели свою коммерцию на электронный рынок.

Основными элементами роста электронной коммерции в США являются 2 группы товаров:

1.Компьютеры и электроника;

2.Одежда и обувь.

Главным же источником роста электронной коммерции являются покупатели, которые используют для своего шопинга планшеты и сотовые телефоны. Как передает *Oborot.ru* на текущий 2013 год их доля составляет 11 %, а к 2017 году ожидается увеличение до 25 %.

В среднем минимальный возраст пользователей электронной коммерции в США составляет от 14 лет. В то время как, например, в России делаются ставки на поколение постарше.

В ходе исследования рынков электронной коммерции России и США, был проведен сравнительный анализ и выявлены основные различия рынков e-commerce:

- Электронная коммерция в России составляет 2 % от общего объема торговли на рынке, в то время как в США она превышает 10%.
- Основными пользователями электронной коммерции в США является молодежь в возрасте от 14 лет, а также мужчины и женщины в возрасте 35-44 лет, российская аудитория - от 25 до 45 лет. [5]
- Главным фактором для россиян является дешевизна товара, в то время как для американцев, прежде всего это экономия времени.
- Основными элементами роста электронной коммерции в России являются: билеты, книги, видео и аудио товары и др. Соответственно в США данными элементами роста выступают компьютеры, электроника, одежда, обувь.

- Активное использование электронных платежных систем - главная отличительная черта российского рынка электронной коммерции от американского.

В настоящее время существует множество различий рынков электронной коммерции России и США. Рынок e-commerce США является наиболее развитым.

Электронная коммерция стала одной из важных составляющих жизни современного человека. Основными преимуществами e-commerce, которым отдают свое предпочтение пользователи в отличие от традиционных покупок в магазинах остаются: широкий ассортимент продукции, скорость поиска нужного товара, простота осуществления заказов и др.

В целях повышения надежности оказываемых услуг и упрощения системы заказов посредством Интернет, уделяется много времени и внимания усовершенствованию компьютерных технологий.[6]

Использованные источники:

1. Рынок электронной коммерции. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://referats.allbest.ru/marketing/9000055426.html>
2. Электронная коммерция. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.spishy.ru/referats/32/17754>
3. Результаты исследования "Перспективы рынка электронной коммерции в России и за рубежом. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.advertology.ru/article115838.htm>
4. Проблемы электронной коммерции в России. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://бизнес-учебники.рф/book-marketing/problemyi-elektronnoy-kommertsii.html>
5. РИФ+КИБ 2013: Секреты и трюки электронной коммерции. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://bizzteams.ru/content/2410-rif-kib-2013-cekrety-i-tryuki-elektronnoi-kommercii.html>
6. Чему учит сравнение внешней торговли России и США? [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://fingazeta.ru/top/chemu-uchit-sravnenie-vneshney-torgovli-rossii-i-ssha-188117/>

*Вихляева С.И., канд.экон.наук
доцент
Национальный технический университета
доцент
“Харьковский политехнический институт”
Украина, г. Харьков
Березовенко Л.В.
магистр финансового управления
Академия ВМСим.П.С.Нахимова
военнослужащая
Украина, г.Севастополь*

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УЧЕБНО-
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ
ВОЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ:
ПРОБЛЕМНЫЕ ЗАДАЧИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

В статье изложен сравнительный анализ результатов реформирования Вооруженных Сил России и Украины. Внедрение учебно-организационных мероприятий, новых методов и средств обучения свидетельствует о необходимости поиска резервов финансирования для обеспечения по крайней мере не снижения качественного уровня подготовки офицеров для Вооруженных Сил. Обоснованием такого выбора (по стоимостным показателям) применительно к затратам и по времени есть определение рационального сочетания затрат на тренажерную и боевую технику при подготовке оператора, что позволяет оценить финансовую эффективность подготовки оператора в данном ВУЗе.

Ключевые слова: оборонные расходы государства, резервы бюджетного финансирования, подготовка офицера, рациональное сочетание затрат на тренажерную и боевую технику.

За последние 20 лет произошло бурное развитие форм и способов ведения вооруженной борьбы с переходом от широкомасштабных противоборств многомиллионных армий к маневренным сетцентрическим военным действиям.

Это стало возможным с появлением новых средств вооруженной борьбы, прежде всего - высокоточных. Их применение совместно с современными системами разведки, управления и целеуказания на базе IT-технологий позволило принципиально изменить формы и способы ведения военных действий. Ранее успех операций и боев зависел, в основном, от численности и индивидуальных возможностей боевых средств, именно поэтому на протяжении прошлого века военные специалисты всего мира занимались разработкой технических решений, связанных в первую очередь с повышением мобильности, защищенности, а также огневой мощи средств вооруженной борьбы.

По своей сути этот процесс был направлен на повышение потенциальных возможностей формирований, то есть их боевого потенциала, который, как правило, реализовывался не в полной мере.

В 90-е годы прошлого столетия рост стоимости разработок новых образцов вооружения и военной техники (ВВТ) стал значительно опережать рост тактико-технических характеристик, а использование заложенного технического потенциала в боевых действиях обеспечивалась по-прежнему не в полной мере. Рост стоимости систем оружия и боеприпасов потребовали повысить затраты средств и времени на подготовку военнослужащих, к квалификационному уровню которых требования непрерывно возрастают и в идеальном случае должны опережать насыщение войск современным оружием и техникой, а также более жестких требований к информационному обеспечению боевых действий и гарантированному поражению цели.

Таким образом, условием победы над противником стали высокоточное оружие и информационно - управляющие системы, обеспечивающие быстрое обнаружение наиболее уязвимых элементов войск противника и незамедлительное применение по ним средств поражения, а суммарный потенциал систем вооружения будущего, в первую очередь, стали определять не их количеством, а качеством и уровнем подготовки личного состава.

Учитывая подобные тенденции многие страны, в том числе европейские, постоянно уделяют первостепенное внимание строительству вооруженных сил, выделяя три основных направления:

- новые вооружения;
- новое качество управления войсками;
- личный состав обновленных Вооруженных сил (ВС), подготовленный по современным требованиям.

Поскольку вооруженные силы России и Украины два десятилетия назад составляли одно целое, сравнительный анализ результатов реформирования ВС России и Украины представляет практический интерес.

По западным стандартам, для существования внутреннего рынка вооружений, оборонные расходы государства должны составлять 2-2,5% валового внутреннего продукта (ВВП). В странах НАТО на развитие: разработку новых видов вооружений и научные изыскания направляется 25-50% бюджета (5) Министерства обороны (Рис. 1). В Германии и Польше на эти цели запланировано 25,3% финансовых средств, в США - 32,2%, в Турции - 32,4%, в Великобритании - 44,1%, а во Франции - 46,1%. Эксперты ведущих стран мира считают, что идеальное распределение оборонного бюджета должно быть таким: личный состав - 40%, эксплуатация и обслуживание военной техники и вооружения - 30%, финансирование НИОКР, закупки военной техники и вооружения - 30%. Последние, как правило, выполняются согласно государственной программы вооружения

(ГПВ), которая прежде всего определяет цели и основные показатели перевооружения ВС государства новыми образцами, системами и комплексами.

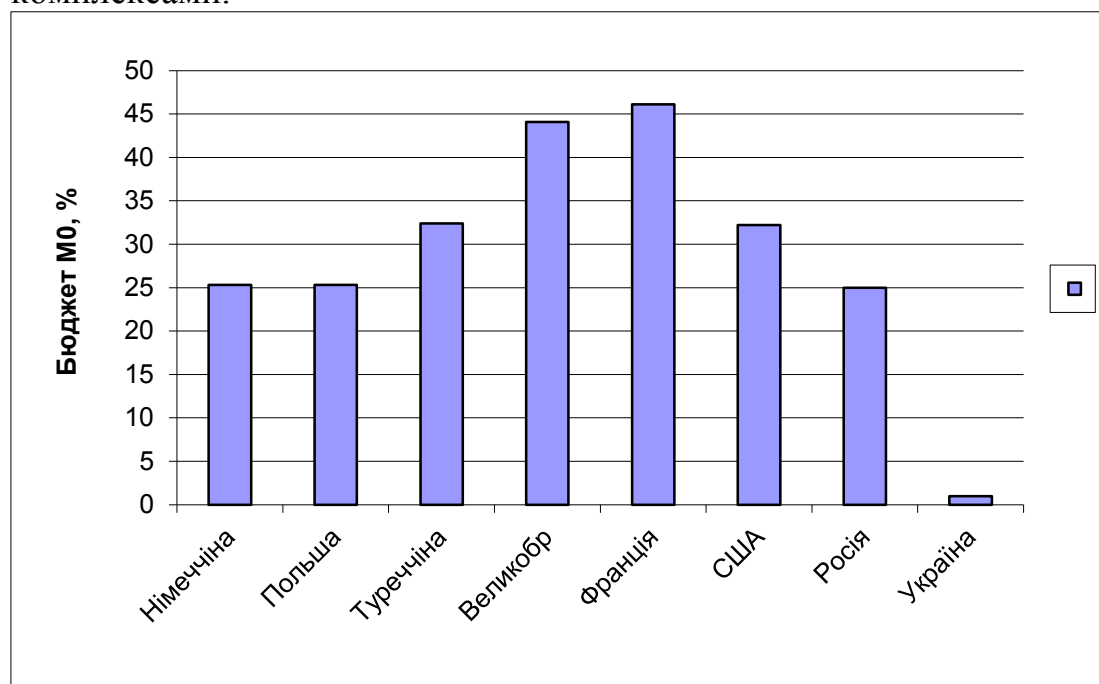


Рис. 1 Доля затрат на развитие ВВТ в бюджете обороны некоторых стран

В России модернизация армии осуществляется согласно Государственной программе вооружения на 2010-2020 гг. (ГПВ-2010-2020), на реализацию которой определен объем финансирования в 20 трлн. руб. [1]. Общие расходы военного бюджета этого и последующих годов достигают 4,5% ВВП. Целевой показатель программы - оснащение к 2020 году ВС России современными видами ВВТ на 70% . В 2010 году доля новых ВВТ уже достигла 15%. ГПВ - 2010-2020 ориентирована также на передовые исследования и разработки.

В Украине до 2009 года существовала государственная целевая программа развития вооружения и военной техники. Однако начиная с 2010 года проект новой программы до 2015г. постоянно корректируется и до сих пор согласовывается в различных инстанциях. До настоящего времени государство не имеет такого документа.

Также обстоит дело с бюджетным финансированием. Все средства Министерства обороны Украины, которые составляли в последние годы стабильно менее 1,0% ВВП, направлялись на содержание армии, а не на инновационные разработки современных образцов оружия. Бюджетами 2009-2011гг. на новые разработки и закупки ВВТ в тот же период выделялось около 1,0% бюджета Министерства обороны, ранее - незначительно больше. При полном совпадении целей ГПВ Украины и России наблюдается абсолютное несовпадение в основных показателях: объемах финансирования и сроках перевооружения армии Украины. В таких условиях Украина

обречена бесконечно долго реформировать свои Вооруженные силы. Особо подчеркнем, что чем дольше будет выполняться эта работа, тем больше средств будет потрачено. Здесь также уместно упомянуть о том, что постоянно проводя сокращение ВС, в Украине ни разу не проводился публичный анализ их структуры, потребной численности и соотношения видов и родов войск. В тоже время сохранились невостребованными кадровые ресурсы, к которым можно отнести центральные институты, видовые научные и научно - испытательные центры.

Одной из статей затрат оборонного ведомства являются средства, выделяемые на подготовку личного состава вооруженных сил и в первую очередь – офицеров.

В Украине подготовка специалистов в высших военных учебных заведениях финансируется по специальной бюджетной программе “Подготовка граждан на должности офицерского состава, повышение квалификации и переподготовка офицерских кадров и государственных служащих, первичная военная подготовка молодежи”. Ежегодно на эту программу выделяется (табл.1) от 430,4 до 878,3 млн. грн., что составляет 70% минимально необходимой потребности на подготовку военных специалистов.

В системе военного образования задействовано 9% общей численности личного состава Вооруженных Сил Украины. При этом расходы на военное образование достигают лишь 6% общего фонда бюджета. Из них, расходы на оплату труда личному составу составляют 95%, и только 5% - на содержание учебно-материальной базы. Это связано с тем, что финансирование военных учебных заведений, как и всего Министерства обороны Украины, осуществляется по остаточному принципу.

Таблица 1

Состояние финансирования Вооруженных Сил в 2006-2012 годах

Год	Объёмы, предусмотренные Государственной программой, млн. грн	Объём фактического финансирования		в том числе на подготовку военных специалистов	
		сумма, млн.грн.	% ВВП	сумма, млн.грн	% от бюджета Министерства обороны Украины
2006	8748,4	6407,4	1,18	430,4	6,7
2007	10283,4	8078,2	1,12	467,2	5,7
2008	11835,6	9495,2	1	484,1	5,1
2009	13044,8	8323	0,91	515,9	6,2
2010	14140,3	10242,2	0,95	598,7	5,8
2011	13804,4	12709,1	0,94	742,3	5,8
2012	16388,3	14814,3	1,1	878,3	5,8

Процесс подготовки военных специалистов связан с рядом особенностей, к которым относятся:

- стабильно низкое годовое бюджетное финансирование, составляющее менее 1% ВВП;
- непрерывное сокращение численности Вооруженных Сил Украины;
- планирование развития Вооруженных Сил Украины, исходя из запланированного (выделенного) финансирования, а не из потребностей.

Военное образование представляет собой одну из ведомственных составляющих государственной системы образования Украины. При этом военное образование имеет ряд особенностей и специфических черт, к которым относятся:

1. Трехуровневая система подготовки (тактического, оперативно-тактического и стратегического);
2. Корпоративность, обусловленную спецификой выполняемых задач;
3. Видовая направленность.

Для привлечения дополнительных внебюджетных средств на развитие учебно-материальной базы было принято решение про проведение в военных учебных заведениях подготовки студентов на контрактной основе – гражданских специалистов по родственным специальностям и студентов по программе офицеров запаса за деньги юридических и физических лиц, а также подготовка иностранных специалистов. Таким образом, для Высших военных учебных заведений источниками финансирования являются как бюджетные, так и внебюджетные средства. При этом, ежегодные поступления внебюджетных средств составляют порядка 35-45 млн.грн. в год, что лишь частично, примерно на 4-4,5% покрывают потребности на обеспечение учебного процесса и частично на приобретение современного учебно-лабораторного оборудования и тренажеров.

Исходя из того, что потребный уровень финансирования военного образования в развитых странах составляет 10-15% солидарного военного бюджета, то можно заключить, что дефицит финансирования составляет как минимуму 250-300 млн.грн. для обеспечения минимально потребного уровня финансового обеспечения военного образования и приблизительно 1000 млн.грн. для достижения уровня развитых стран в этой области.

В свою очередь снижение численности Вооруженных Сил приведет к снижению Государственного заказа и следовательно объёмов финансирования. Однако, высшее учебное заведение вообще, является специфической организацией, для которой характерен такой показатель как минимальная численность обучаемых. При требовании не снижения уровня подготовки и сокращения госзаказа (потребности) в офицерах, удельные затраты на одного курсанта и одного офицера будут возрастать. При этом, учитывая сокращение бюджетного финансирования, придется уменьшать и численность сотрудников военного учебного заведения, чтобы оставить неизменным показатель объёма финансирования на одного сотрудника.

Однако, специфика преподавательской деятельности такова, что во-первых, научно-педагогический работник может вести курсы лишь ограниченного числа дисциплин (в соответствии со своей специализацией), во-вторых – количество занятий, проводимых одним преподавателем в день также ограничено. Пренебрежение этими двумя факторами будет неизменно вести и к ухудшению качества подготовки офицера. В этой связи необходимо искать резервы, которые бы позволили в условиях сокращения финансирования и количества сотрудников не снижать качество подготовки специалиста.

Ситуация, сложившаяся с финансированием Вооруженных Сил Украины и военного образования в частности, в современных экономических условиях не внушает оптимизма на ближайшую обозримую перспективу. Это, в свою очередь, приводит к выводу о необходимости поиска резервов финансирования для обеспечения, по крайней мере не снижения качественного уровня подготовки офицеров для Вооруженных Сил.

Анализ структуры и организации учебного процесса позволяет выделить следующие возможные источники резервов финансирования:

- сокращение срока обучения;
- сокращение затрат на учебный процесс путем укрупнения специализаций, потоков обучаемых по фундаментальным дисциплинам, сокращения доли блока гуманитарных дисциплин, внедрение подхода “учить только тому, что связано с профессиональной деятельностью”;
- внедрение современных технологий в военное образование, в том числе информационных и широкое внедрение тренажеров для отработки практических навыков.

Сокращение срока – не только в военном образовании. Такие тенденции наблюдаются в медицинском образовании [17], где продолжительность подготовки врача достигла семи лет. Это особенно актуально в связи с тем, что подготовка офицера – это своего рода инвестиционный проект, результат которого получают в конце срока обучения. Понятно, что чем меньше срок обучения, тем раньше конечный продукт начинает “давать отдачу”.

В этой связи немаловажным представляется аспект обоснованного подхода к внедрению современных технологий в образование вообще и в военное в частности. Поскольку этот процесс также требует капиталовложений, то выбор варианта должен осуществляться на основе регулярного подхода.

Рассмотрим обоснование такого выбора (по стоимостным показателям) применительно к затратам и времени на подготовку оператора с применением тренажера.

При этом в системе показателей эффективности выделяют три основных модуля: результативность, экономичность, рентабельность.

Следует особо подчеркнуть, что именно финансовая эффективность (рентабельность) является конечным, обобщающим показателем деятельности. Она формируется, исходя из результативности и экономичности, но является не просто аддитивной величиной этих слагаемых, а итогом сложного взаимодействия военного учебного заведения с внешней средой. Причем, учитывая срок обучения, еще и достаточно продолжительным во времени.

Принимая во внимание то, что результативность определяется потребным уровнем подготовки военного специалиста, который остается неизменным на протяжении всего процесса обучения, который будем считать таковым, по своей структуре, что обеспечивает достижение этого уровня, становится понятным, что основными факторами, определяющими финансовую эффективность обучения, являются затраты на него.

Пусть все необходимые затраты на подготовку оператора на боевой технике составляют некоторую величину, эквивалентную отрезку OA (рис.). При аналогичном масштабировании, если подготовка осуществляется только на тренажере, то затраты на нее соответствуют отрезку OB на том же рис.

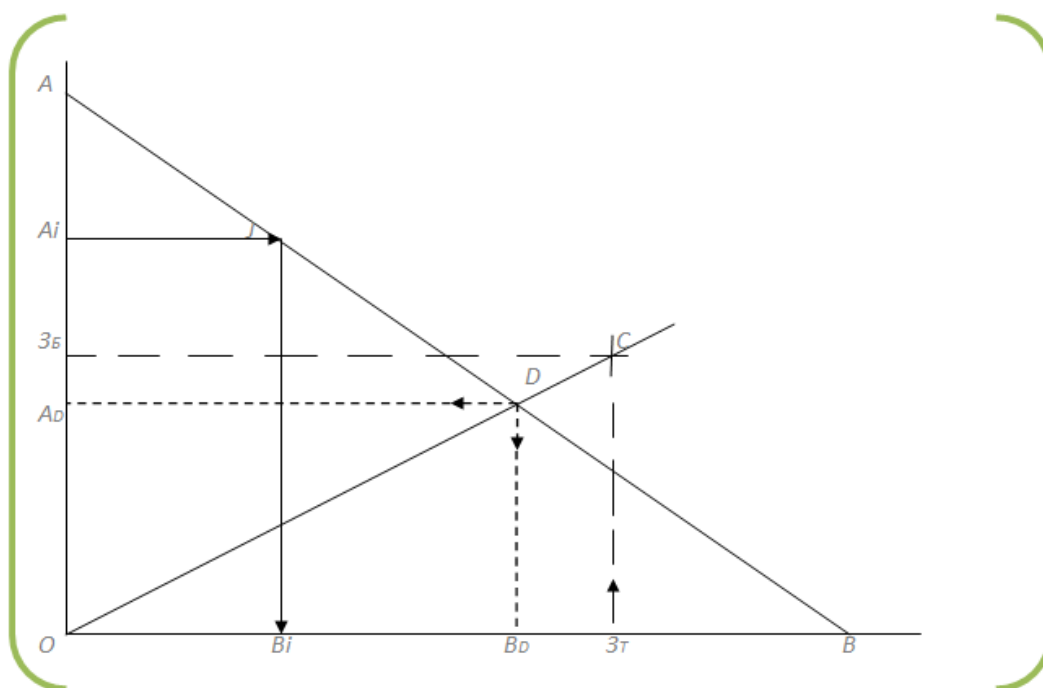


Рис. Графический метод определения рационального соотношения затрат на тренажерную подготовку и на подготовку на боевой технике

Соединив точки A и B получим линию AB , каждая точка которой координаты $(A_i; B_i)$ однозначно связывающие между собой стоимости затрат на подготовку на боевой технике и на тренажере. Таким образом, задаваясь стоимостью подготовки на боевой технике A_i можно, восстановив перпендикуляр к оси OA до пересечения с прямой AB в точке I , и опустив перпендикуляр к оси OB до пересечения с ней получить стоимость

тренажерной подготовки B_i . Возможно решение и обратной задачи, когда по заданному (приемлемому) значению B_i можно определить затраты на подготовку на боевой технике A_i .

Рассмотрим задачу, когда определены предельно допустимые затраты на подготовку на боевой технике $З_B$ и на тренажере $З_T$ (рис.). Еще раз подчеркнем, что с точки зрения достижения конкретного результата – заданного уровня подготовки оператора – оба подхода являются равноценными. Тогда, отложив на соответствующих осях ОВ и ОА значения, соответствующие этим величинам, получим некоторую точку С. Соединим точку С с началом координат О. На гипотенузе треугольника ОАВ прямая ОС при пересечении даст точку Д (рис.). Опустив из точки Д перпендикуляры к осям ОА и ОВ получим точки стоимостей A_0 и B_0 , соответствующие заданному принципу подготовки.

На основе этого подхода представляется возможным оценить уровень конкурентоспособности затрат (стоимости) на подготовку. Чем дальше точка С удалена от треугольника ОАВ, что выражается расстоянием СД, тем большее конкурентное преимущество комплексной подготовки оператора в данном ВУЗе. Если т.С будет находиться внутри треугольника АОВ, то можно сделать вывод, что прочих равных условиях такие затраты на подготовку оператора в ВУЗе нельзя считать целесообразным и отвечающим требованиям финансовой эффективности.

Следует особо подчеркнуть, что радикального снижения затрат можно добиться только на основе повышения экономической эффективности и снижения издержек. В этом отношении внедрение тренажерной подготовки в системе ВУЗов Министерства обороны кроме с снижения затрат уменьшает общее время подготовки оператора (механик –водитель и наводчик танка и БМП в 2 раза по опыту Академии сухопутных войск им.Сагайдачного (г.Львов), а кроме того, сохраняет эксплуатационный ресурс боевой техники.

Отметим также, что в приведенной постановке задача о конкурентно способных затратах на комплексную подготовку оператора с рациональным сочетанием тренажерной подготовки и обучении на боевой технике может быть решена методом линейного программирования.

Пусть ось ОВ – X, а ось ОА – Y.

Тогда уравнение линии АВ будет иметь вид:

$$Y = A - \frac{OA}{OB} \times X \quad (1)$$

$$\text{Если обозначить } \frac{OA}{OB} = K_{AB}, \text{ то} \quad (2)$$

$$Y = A - K_{AB} \times X \quad (3)$$

Тогда область внутри треугольника ОАВ будет описываться системой неравенств

$$\begin{cases} y < A - K_{AB} \\ Y < A \\ X < B \end{cases} \quad (4)$$

А условие конкурентоспособности стоимости комплексной подготовки оператора на тренажере и боевой технике записывается в виде:

$$\begin{cases} X_c > A - K_{AB} \times X - Y \\ Y_c > K_{AB} \times X - Y \end{cases} \quad (5)$$

Таким образом (5) определяет условие нахождения т.С ($X_c; Y_c$) за пределами треугольника АОВ.

Координаты точки Д также могут быть определены аналитически при условии, что уравнение прямой ОС имеет вид:

$$Y = \frac{3_B}{3_T} X = K_3 X \quad (6)$$

При условии, что Д - общая точка прямых АВ та ОС

$$A - K_{AB} \times X = K_3 \times X \quad (7)$$

$$A = (K_{AB} + K_3) \times X \quad (8)$$

$$X = \frac{A}{K_{AB} + K_3} \quad (9)$$

$$Y = K_3 \times \frac{A}{K_{AB} + K_3} = \frac{K_3 \times A}{K_3 + K_{AB}} \quad (10)$$

Выражения (9) та (10) определяют координаты точки Д.

Таким образом, применение треугольника Гинтера [16] к задаче финансовой эффективности сочетаний “тренажер и натурный объект” при подготовке оператора позволяет определить рациональное сочетание затрат на тренажерную и боевую технику при подготовке оператора, оценить финансовую эффективность подготовки оператора в данном ВУЗе.

Таким образом в современных условиях высоких стоимостей вооружения, техники и оборонных технологий задача сокращения расходов на содержание армии имеет непреходящее значение. В этой связи поиски резервов финансирования и сокращения затрат на подготовку офицеров в современных экономических условиях является важной задачей, в том числе и для развитых стран. При этом внедрение учебно-организационных мероприятий, новых методов и средств обучения следует осуществлять на основе полного технико-экономического анализа с последующей проверкой и контролем эффекта сокращения времени подготовки, правильности приобретаемых навыков, умений и уровня подготовки.

Использованные источники:

1. Проблеми питання розвитку озброєння та військової техніки. Тези доповідей на науково - технічній конференції ЦНДІ ОБТ ЗС України. 2008, 2010.

2. Збірка тез доповідей Всеукраїнської науково-технічної конференції “Перспективи розвитку озброєння та військової техніки сухопутних військ”, Академія Сухопутних військ, 2009, 2011.
3. Гурак С.П. Підходи до фінансування оборонної сфери/С.П. Гурак// Оборонний вісник. - 2011. - №6. - С.7-16.
4. Лавров А.В., Целуйко В.А. Новая армия России /М.С.Барабанов. - М., 2010. - 168с.
- 5.Ситников С. Военные расходы Великобритании // Зарубежное военное обозрение.- 2008. - №5. - С.23-27
- 6.Мишин В. Реорганизация сухопутных войск Франции // Зарубежное военное обозрение.- 2009. - №4. - С.47-55
7. Анипко О.Б., Бусяк Ю.М., Заозерский В.В. От конкуренции - к интеграции: перспективные направления сотрудничества со странами НАТО в области бронетанковых и артиллерийских систем вооружения // Збірник наукових праць ХУПС. - 2006. - Випуск 2 (8). - С. 37-38.
8. Анипко О.Б., Бусяк Ю.М. Военно - технические, организационно - структурные и нормативно -правовые проблемы оснащения ВС Украины новыми образцами ВВТ.// Defence express. 2012, №1-2. С.71-82.
9. Руснак І.С. Методологічні засади створення інтегрованої навчально-тренувальної системи оперативної та бойової підготовки військ / І. С. Руснак, В. Л. Шевченко, Ю. І. Артемов// Наука і оборона. - 2002. - № 2. - С. 29-35.
- 10.Руснак І. С, Шевченко В. Л. Проблеми модернізації та створення тренажно-моделювальних комплексів військового призначення // Наука і оборона. - 2002. - № 1. - С. 32-40.
- 11.Airplane Flight Training Device Qualification // FAA Advisory Circular 120-45 A. -122 с.
12. Видатки Міністерства оборони США на технічні засоби навчання. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zw-observer.narod.ru/zwo/1988_5/trainer_usa.html>.
13. Науменко М.І., Приходько Ю.І. Управління якістю військової освіти: теорія, методологія, практика // Наука і оборона. - 2009. - № 1. - С.40-50.
- 14.Радецький В.Г., Телелим В.М., Даник Ю.Г. Питання трансформації оборонних структур України та удосконалення системи військової освіти. // Наука і оборона. – 2009. - № 1. – С.15-19.
15. Науменко М.І. Військова освіта в Україні: стан, проблеми, перспективи інноваційного розвитку. // Наука і оборона. - 2009. - № 2. - С.24-32.
- 16.Гительман Л.Л., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес. М.: Дело, 2006.- 600 с.
- 17.Казаков В.Н., Селезнева Н.А., Талалаенко А.Н. Управление качеством подготовки специалистов: программно-целевой подход (на примере высшего и последипломного образования). Монография.- Москва-Донецк.:Донецкий государственный медицинский университет.-2003.- 215с.

*Власова Е.В., к.э.н.
доцент
доцент кафедры «Финансы и кредит»
Полатов Е.В.
студент*

*Тольяттинский государственный университет
Россия, Самарская область, г. Тольятти*

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА

Аннотация: Рассмотрено формирование рынка факторинговых услуг в регионах Российской Федерации. Представлена оценка экспертов анализа показателей, влияющих на развитие рынка факторинговых услуг.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые услуги, финансовые услуги, факторинговые компании, экономическая система.

Факторинг представляет собой один из эффективных механизмов, направленный на решение ряда финансовых проблем реального сектора экономики.

По итогам уходящего 2013 года, развитие российского рынка факторинга продолжило свое движение в направлении основных тенденций последних лет, сложившихся в посткризисный период. Уверенный и стабильный темп роста оборотов факторинговых компаний в текущем году, а также явно проявляющееся в последнее время стремление факторов к расширению рынка за счет освоения регионов и новых клиентских баз, позволяет сделать оптимистичный вывод о том, что данный род деятельности кредитно-финансовых организаций попрежнему является достаточно перспективной и динамично развивающейся отраслью национальной экономики. Российская Ассоциация факторинговых компаний (АФК) провела сбор статистических данных, касающихся деятельности функционирующих на территории РФ предприятий-факторов. Разработанная ассоциацией анкета была направлена 82 предприятиям, сообщившим о предоставлении факторинговых услуг в России.

Оборот организаций, предоставивших в АФК свои данные, по обобщенным статистическим данным составляет 94% общего объема российского рынка факторинга, что позволяет судить о достаточной полноте охвата рынка проведенным исследованием.

Рассмотрим официальные данные развития рынка факторинговых услуг. Согласно официальным данным и оценкам, по итогам 1 полугодия 2013 года оборот российского факторинга составил почти 840 млрд. рублей, что превышает данный показатель аналогичного периода прошлого года на 32%. Однако совокупный темп роста рынка по итогам обоих полугодий снизился в 2 раза: в 1 полугодии 2012 году рост составил 77% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего 2011 года.

Факторинг с регрессом по-прежнему остается основным продуктом российского факторингового рынка. В структуре оборота российских предприятий по итогам 2 квартала 2013 года доли видов факторинга существенно не изменились, однако доля международного факторинга увеличилась до 2%, и составила свыше 16 миллиардов рублей, что является абсолютным рекордом для России за всю историю факторинговой деятельности коммерческих организаций.

В последнее время активность факторинговых компаний стабильно развивается в регионах, что обусловлено стремлением компаний к снижению конкуренции. По итогам 1 полугодия 2013 года доля Москвы и Подмосковья в обороте рынка снизилась на 2 п.п. до 58% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, доля Санкт-Петербурга выросла на 3 п.п. (13%). Также рост отмечается в Центральном (6%) и Северо-Западном федеральных округах (3%), без учета обеих столиц. Лидером рынка факторинговых услуг является компания «ВТБ Факторинг». Она продолжает подтверждать свое развитие в Москве, Санкт-Петербурге, Приволжском и Дальневосточном федеральных округах. В Южном федеральном округе лидирует группа компаний НФК, в Центральном, Сибирском, Северо-Западном и Северо-Кавказском федеральных округах. По данным рейтингового агентства, лидером рынка факторинговых услуг в Приволжском федеральном округе является Промсвязьбанк, а в Уральском федеральном округе основные позиции занимает Альфа-Банк.

Усиливается сегментация российского рынка факторинга по клиентской базе. Лидеры рынка по-прежнему предпочитают работать с крупным и средним бизнесом, по совокупному объему выплаченного финансирования это составляет свыше 130 миллионов рублей на одного клиента за полугодие. В сегменте факторинга для малого и среднего бизнеса лидируют компании ФК «Лайф» и «Металлинвестбанк». Среди так называемых универсалов выделяются Промсвязьбанк, ГК НФК, НОМОС-Банк. В количественном соотношении данные группы предприятий приблизительно равны, однако факторинговые компании, работающие исключительно с крупными клиентами, обеспечили подавляющую часть финансирования всего рынка, около 68%.

Таким образом, основываясь на комплексе ретроспективных данных, обобщенных прогнозах роста российской экономики и темпах реализации инициатив, мы можем предпринять попытку прогнозирования оборота факторингового рынка в среднесрочном периоде. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА» прогноза на 2014 год, рост должен составить 35-40% по сравнению с 2013 годом. Эффект высокой ресурсно-клиентской базы и торможение экономики будут в некоторой мере сглаживаться маркетинговыми усилиями и ростом портфелей новых факторинговых компаний. Также, немалой проблемой для рынка может стать ожидание клиентами и дебиторами макроэкономической нестабильности. При

сохранении низких ставок для крупного бизнеса факторинг продолжит перетягивать на себя банковских заемщиков. Прежняя модель роста не исчерпала свой потенциал, поэтому в 2014 году эксперты ожидают сохранения тенденции роста рынка факторинга, прежде всего, за счет крупных клиентов.

Уже в следующем году существенное ускорение росту рынку способно придать получение факторинговыми организациями доступа к финансированию госзаказов.

Основой улучшения будущего развития факторинга могут стать и готовящиеся соответствующие поправки к Федеральному закону № 44-ФЗ от 05 апреля 2013г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», который начнет действовать с 2014 года.

«Факторинг муниципального и государственного заказа - очень интересное и перспективное направление» -,сообщила Эльвира Набиуллина. «Компаниям, несомненно, интересно работать в направлении развития рынка факторинга», — комментирует данный вопрос генеральный директор ООО «ВТБ Факторинг» Антон Мусатов.

Применение факторинга в сегменте госзакупок может существенно увеличить конкуренцию среди поставщиков, что потенциально способно привести к экономии бюджетных денег, а также позволит получить доступ к муниципальным и государственным контрактам субъектам малого и среднего бизнеса.

Подводя итоги, приведем слова экспертов. По мнению коммерческого директора группы компаний НФК Корнелиу Робу, « Рынок факторинга находится под влиянием нескольких трендов. Во-первых, наблюдается тенденция к снижению темпов роста рынка, что, однако, не мешает рынку расти гораздо быстрее смежных сегментов, таких как страхование и кредитование. Другой тенденцией, является усиление специализации факторов».

По мнению Антона Мусатова, рост рынка во многом зависит от активности факторинговых компаний и возможности увеличения их портфеля на фоне общего риска.

По мнению коммерческого директора группы компаний НФК «если в ближайшее время будут устранены законодательные ограничения при работе факторинга с государственным бюджетом и в рамках международной деятельности, а также сняты определенные запреты при факторинге алкогольной продукции, то мы считаем, что препятствий для дальнейшего роста факторинга не будет».

На данном этапе, не достаточно активное развитие рынка факторинга во многом объясняется проблемами законодательного регулирования его деятельности. Тем не менее, российский рынок факторинговых услуг уже к 2015 году планирует выйти на уровень развитых стран.

Использованные источники:

1. Федеральный закон № 44-ФЗ от «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)»
2. Распоряжение Правительства РФ от 31.10.2013 N 2019-р «О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион)».

*Войтешук А. С.
Научный руководитель - Колосов Г.В.
ст. преподаватель
Полесский государственный университет
Республика Беларусь, г. Пинск*

ЭФФЕКТИВНОЕ И РАЦИОНАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА

В основе развития любой организации лежит стратегическое планирование, которое в свою очередь базируется на анализе. Анализ фирмы (внутренней среды) и рынка (внешней среды) можно провести с помощью SWOT-анализа. Благодаря ему предприятие в процессе стратегического планирования может регулярно выявлять, оценивать и контролировать возможности, направлять свою деятельность на уменьшение потенциальных угроз. Эффективность применения SWOT-анализа заключается в том, что благодаря ему можно провести стратегическое планирование. Стратегия обеспечивает прибыльность и долгосрочное функционирование предприятия.

SWOT - это акроним английских слов Strengths (силы), Weaknesses (слабости), Opportunities (благоприятные возможности) и Threats (угрозы). Внутренняя обстановка компании отражается в основном в S и W, а внешняя - в O и T. [1,с.119]

На основе SWOT-анализа была дана оценка деятельности предприятия ОАО «Беларуськалий» (таблица 1). По результатам данной оценки даны общие рекомендации по планированию дальнейшей деятельности предприятия.

Таблица 1 - Основные факторы организационной среды ОАО "Беларуськалий" в SWOT-анализе.

Таблица 1 - Основные факторы организационной среды ОАО "Беларуськалий" в SWOT-анализе

	Внутренние	Внешние
Сильные	Потенциальные внутренние сильные стороны (S):	Потенциальные внешние благоприятные возможности (O):
	Высокий уровень исполнительской дисциплины	Снижение налоговой нагрузки на фонд оплаты труда
	Хорошая финансовая	Благоприятная ситуация на мировом

	устойчивость предприятия	рынке наличие дефицита удобрений
	Конкурентная оплата труда в Республике Беларусь	Оптимизация управления и связанное с ней получение внешних инвестиций
	Постоянное повышение квалификации работников управления ВЭД	Поддержка государственных органов во внешнеэкономических связях
	Высокий уровень знаний у работников управления ВЭД	Открытие новых рынков
Слабые стороны	Потенциальные внутренние слабости (W):	Потенциальные внешние угрозы (T):
	Недостаточная автоматизация управленческого труда	Активизация конкурентов в борьбе за внешние рынки (ОАО “Акрон” ОАО “Куйбышев Азот”)
	Необоснованный рост аппарата управления	Рост налоговой нагрузки на фонд оплаты труда
	Отсутствие единой информационной базы управления ВЭД	Изменения в трудовом законодательстве
	Отсутствие четкого распределения обязанностей	Нестабильность внешней политики Республики Беларусь

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия

На основе приведенного выше анализа можно сделать выводы о потенциале развития предприятия «Беларуськалий», который кроется в устранении слабых сторон, умелом использовании возможностей и учете угроз. Таким образом, в целях привлечения новых клиентов и повышения конкурентоспособности на мировом рынке возможны следующие рекомендации:

1) Усилить слабые стороны:

- Существует проблема соответствия уровня квалификации и способностей работника аппарата управления ВЭД занимаемой им должности-в этих целях необходима аттестация работников аппарата управления ВЭД

- Необходимо провести автоматизацию управленческого труда, в этих целях создать единую систему планирования ВЭД, осуществить поддержку в принятии решений на всех уровнях управления ВЭД на основе совершенствования процессов сбора и обработки различных видов информации.

2) Устранить угрозы:

- Расширение управленческого аппарата.
- Для ликвидации роста дебиторской задолженности использовать превентивные меры (оценка контрагентов, работа с авансами, страхование задолженности и др.)

•Требуется создание единой автоматизированной системы управления на ОАО "Беларуськалий", которая позволит получать информацию необходимую для осуществления эффективной деятельности работниками ВЭД.

Указанные мероприятия позволят повысить конкурентоспособность и эффективность предприятия. Наличие квалифицированных кадров и высокопрофессионального менеджмента, а так же ориентация на международные стандарты – можно считать одними из сильнейших сторон организации. Многие сотрудники предприятия проработали на нем много лет и овладели в совершенстве технологией производства. Предприятие стремится к увеличению рынков сбыта.[2]

Таким образом в данной работе был проведен SWOT-анализ деятельности ОАО «Беларуськалий», определены и детально описаны основные возможности и угрозы, а также их влияние на деятельность предприятия.

Использованные источники:

- 1.ОАО Беларуськалий [электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.kali.by>. –Дата доступа: 05.11.2013 г.
- 2.Менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. проф. М.М. Максимцова, проф. М.А. Комарова 2 - е изд., перераб. доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, Единство 2002. - 359 с.

*Волкова А.С.
студент 4 курса факультета экономики и менеджмента
Уфимский институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова
Россия, г. Уфа*

ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ

Туризм в современном мире – многогранная система, которую, с одной стороны, можно рассматривать как сферу деятельности человека, изменяющую культуру, сознание, образ жизни людей.

С другой стороны – это значимый фактор развития экономики, находящийся в состоянии постоянной трансформации, которая, в свою очередь, влечет за собой изменения практически во всех смежных отраслях (особенно в области законодательства), технологий, региональных особенностей развития туристских центров и туристских комплексов.

Международный туризм входит в число трёх крупнейших отраслей, уступая нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению, удельный вес которых в мировом экспорте 11% и 8,6% соответственно.

По данным Всемирного Совета по туризму и путешествиям в 2012 году доля туризма в мировом ВВП составила 3,6%, а с учетом вклада сопутствующих отраслей – 10,4%.

Так, в Австрии 8,6% в ВВП страны составляют прямые доходы от

туризма и 15% - доходы с учетом мультипликативного эффекта, в Испании, соответственно, 6,8% и 18,2% , во Франции – 4,1% и 10,9%, в Хорватии – 8,5% и 19,0%, в Великобритании – 3,4 % и 9,1%, в Канаде – 3,4% и 11,0%, в Болгарии – 4,1% и 14,5%. По оценкам Всемирного совета по туризму и путешествиям, доходы от туризма в 2012 году в ВВП нашей страны с учетом мультипликативного эффекта составили 6,7%.

Согласно данным того же источника, число рабочих мест в туризме составило 1% от общей занятости, с учетом смежных отраслей - 5,7%, инвестиции в основной капитал в туристскую индустрию России составляют 12,1% от общих инвестиций при годовом росте в 8,2%.

Это говорит о том, что значение туризма как источника валютных поступлений, обеспечения занятости населения, расширения межличностных контактов возрастает, а значит, появляется необходимость в развитии регионов, обладающих туристическим потенциалом, таким регионом является Республика Башкортостан, что определило актуальность выбранной темы.

Башкирский край впечатляет количеством туристских ресурсов. Здесь расположено примерно 300 карстовых пещер, 600 рек, 800 озер, множество горных хребтов, национальный природный парк, 3 государственных заповедника, обширные водохранилища. Привлекают в республике и возможности культурно-познавательного туризма— на территории края расположено более трех тысяч недвижимых памятников истории, искусства, культуры, археологии.

Одной из основных составляющих туристской индустрии является организованный туризм, то есть путешествия лиц, воспользовавшихся услугами туристских фирм - туроператоров (юридических лиц, осуществляющих деятельность по формированию, продвижению и реализации туристского продукта), турагентов (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность по продвижению и реализации туристского продукта).

Около 70% турфирм работают полный год, деятельность остальных носит сезонный характер. В 2013г. наибольшее количество турфирм занимается продвижением и продажей туров (турагенты) - 262, их удельный вес составил 96,0% от общего количества обследованных турфирм.

Таблица №1

Основные показатели деятельности туристских фирм

	2013 январь- сентябрь
Средняя численность работников (включая внешних совместителей и работников несписочного состава), человек	948
Число реализованных населению туристских путевок,	39,3

тыс. единиц	
в том числе:	
по территории России	16,1
по зарубежным странам	23,2
Стоимость реализованных населению туристских путевок - всего.	
млн. рублей	1340,0
в том числе:	
по территории России	295,3
по зарубежным странам	1044,7
Число обслуженных туристов, тыс. человек	75,0
в том числе:	
по территории России	28,4
по зарубежным странам	46,6

О привлекательности бизнеса на рынке внутреннего туризма в республике можно судить по реестру региональных туроператоров. В нем зарегистрировано 29 организаций. Важным показателем в пользу вложения инвестором средств в строительство объектов туристической индустрии в Башкирии является тот факт, что по направлениям внутреннего туризма в Башкортостане работает 60% туроператоров, то есть 18 организаций.

Что касается общего объема платных услуг, предоставляемых населению, то он распределен следующим образом.

Таблица №2

Объем платных услуг населению по основным видам

	Объем реализации платных услуг населению, млн. рублей		2012г. в % к 2011г. в сопоставимых ценах	Структура платных услуг населению, %		Объем реализации платных услуг населению, млн. рублей январь - сентябрь		2013г. в % к 2012г. в сопоставимых ценах
	2012 г.	2011г.	2012г.	2012г.	2011г.	2012г.	2011г.	январь - сентябрь
Туристские услуги	2962,6	2758,2	107,4	1,7	1,8	1975,4	1872,2	115,6
Услуги гостини	3074,8	2653,6	115,8	1,8	1,7	2014,6	2396,1	102,3

ц и аналоги чных средств размещ ения								
Санатор но- оздоров и- тельные	3414,7	2961,8	115,3	2,0	1,9	2756,2	2643,1	93,1

На основе представленных выше данных можем сделать следующие выводы:

1. Рынок санаторно-оздоровительных услуг не расширился ввиду отсутствия полноценной структуры оздоровления отдыха и развлечений, отвечающей современным требованиям;
2. Доля санаторно-оздоровительных услуг в общем объеме платных услуг в январе-сентябре 2013 года значительно не изменилась;
3. На протяжении трех лет, рассмотренных в таблице, наблюдается благоприятная ситуация на туристическом сегменте рынка;
4. Увеличился спрос населения на туристские ресурсы.

Помимо рассмотренных показателей, наблюдаются и иные положительные тенденции развития туристического рынка.

В республике разработана собственная долгосрочная целевая программа «Развитие внутреннего и въездного туризма в Республике Башкортостан на 2012-2016 годы», одним из главных концептуальных направлений реализации которой определено создание туристских кластеров. Программа предполагает общий объем финансирования 6 млрд.754 млн.руб., в том числе из внебюджетных источников, то есть частных инвестиций, 4 млрд. 720 млн.руб.

Особое место в долгосрочной программе занимает республиканская целевая программа развития социального туризма. Опыт Башкортостана по развитию социального туризма получил высокую оценку на первом Всероссийском форуме по вопросам социального туризма, который состоялся в Уфе в декабре прошлого года. Гости форума Президент Международной Ассоциации социального туризма Жан Марк Миньон и директор Программы по работе с присоединившимися членами Всемирной туристской организации (ЮНВТО) Хавьер Бланко отметили оригинальность и уникальность реализованной в республике программы социального туризма.

До 70 % стоимости путевок для пенсионеров и инвалидов было просубсидировано за счет средств бюджета республики, участниками программы стали 2988 пенсионеров республики, отдохнувшие на зарубежных, российских и республиканских маршрутах.

Таким образом, Башкирия является привлекательным регионом для создания и развития многопрофильной туристической базы, способной удовлетворить любые потребности за счет предоставления различного вида отдыха.

Так же стоит отметить, что на территории республики имеется множество природных факторов, характерных только для данной местности, что могло бы в будущем при достаточном финансировании и информационной гласности стать полноценным ноу-хау, способным привлечь в регион поток туристов. К сожалению, нельзя сказать, что территория Башкортостана является максимально освоенной как туристская, но уже сейчас ведутся работы по улучшению качества предоставляемых услуг, а так же разработка новых экскурсионных маршрутов.

*Волошенко К.Ю., к.э.н.
директор*

НОЦ «Социально-экономическое и инновационное развитие региона»

Дмитриева М.А., д. ф.-м. н., ст.н.с.

*Балтийский федеральный университет им. И. Канта
Россия, г. Калининград*

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ РОСТА РИСКОВ ЭКОНОМИКИ БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА²⁷

В последнее время в рамках проблематики моделирования и прогнозирования социально-экономических процессов, протекающих на рынках труда, образовательных услуг и научно-технических разработок все большее внимание исследователей обращается на ограниченно-рациональное поведение экономических агентов: домашние хозяйства, субъекты предпринимательства и государство. Рост интереса к поведенческим аспектам в прогнозировании социально-экономических процессов обусловлен в целом увеличением рисковенности экономических систем стран в связи с высоким динамизмом и неопределенностью среды. В частности, речь идет о порождении в современном мире положительно и отрицательно направленных импульсов, ведущих к прогрессивному изменению общества. Отрицательно направленные импульсы в экономических системах представляют собой опасности и угрозы, с которыми сталкивается общество вследствие открытости систем и их

²⁷ Статья подготовлена по результатам исследования, выполненного в рамках проекта «Моделирование поведения предприятий региона на рынке труда, образовательных услуг и научно-исследовательских разработок в условиях социально-экономических рисков», финансируемого Минобрнауки РФ в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009-2013 гг.

высокой зависимости от внешних воздействий, а также определяющей роли знания и информации не только как ресурса развития, но и фактора неустойчивости системы²⁸. Положительно направленные импульсы являются источниками прогрессивных изменений, структурных сдвигов и обновления системы. Последние рассматриваются как случайности и неопределенности, реакция на которые выражает потенции или возможности достижения положительных исходов ситуаций и действий. Таким образом, можно говорить о влиянии на поведение экономических агентов на рынках труда, образовательных услуг и научно-технических разработок рисков различного рода и направленности, изучение которых должно рассматриваться в качестве неотъемлемой меры в управлении региональным развитием при моделировании социально-экономических процессов.

В процессе регионального моделирования, учитывая социальную и инновационную направленность и высокую рискогенность развития экономики, особое значение представляет система социально-трудовых отношений и, в частности, текущая и перспективная ситуация на рынке труда. Рыночная экономика предъявляет повышенные требования к качеству рабочей силы, ее образовательному, профессиональному и квалификационному уровню, степени ее социальной мобильности, профессионализму. Обеспечение кадрами отраслей экономики и развитие человеческих ресурсов играют ключевую роль для подъема экономики регионов Балтийского моря, в формировании единого европейского экономического пространства и в настоящее время становится одной из важнейших социально-трудовых проблем регионов.

Поскольку региональные системы профессионального образования призваны обеспечить кадровые потребности экономического развития, то соответствующим вопросом при определении структуры и объемов подготовки рабочих и специалистов становится прогнозирование потребности в кадрах региональной экономики. В этих условиях встает проблема выбора методики прогнозирования ситуации на рынке труда и потребности в кадрах региональной экономики, с учетом выделения и изучения поведенческих аспектов.

Обзор отечественных и зарубежных подходов к моделированию регионального рынка труда свидетельствует, что в большинстве случаев практикуемые методики основаны на показателях статистики и ограничиваются применением методов статистических расчетов, несколько реже исследователи обращаются к использованию социологических методов – проведение опросов, экспертных интервью, форсайт и т.д.

Это обусловило к настоящему моменту времени объединение методик прогнозных расчетов в рамках двух групп как альтернативных подходов к

²⁸ Устойчивость системы во многом зависит не только от величины имеющихся и накопленных ресурсов, но и в большей мере от ее способности к продуцированию, гибкому реагированию и восприятию нового знания и информации - *прим. авт.*

определению потребностей региональных рынков труда в специалистах с различными уровнями профессионального образования:

– технологическая методика – методика «сверху»²⁹, которая предполагает проведение экономико-статистических расчетов и моделирование процессов, прямо или опосредованно влияющих на состояние, изменение и структуру регионального рынка труда (демографическая ситуация, миграция, темпы изменения в сфере материального и нематериального производства, инвестиции и другие);

– социологическая методика – методика «снизу», основана на проведении статистически значимых опросов потребностей работодателей в специалистах с профессиональным образованием в рамках отдельных предприятий на территории региона.

Разрабатываемые прогнозы потребности в кадрах на уровне регионов в рамках указанных подходов обладают рядом недостатков, что подчеркивается собственно разработчиками и, в конечном счете, отражается на точности проводимых расчетов. Во-первых, существует проблема полноты охвата и доступности достоверной информации по отдельным показателям, характеризующим региональный рынок труда (определяется перечнем показателей и статистических данных, публикуемых территориальными органами статистики, а также качеством проведения опросов работодателей с учетом степени их открытости и готовности к диалогу и раскрытию информации). Во-вторых, полнота отражения в моделях и возможности учета в обследованиях всех эндогенных и экзогенных переменных, определяющих изменение состояния регионального рынка труда (демографическая ситуация, миграция, социально-экономическое развитие территории и т.д.), которые, в свою очередь, характеризуются вероятностным характером, следовательно, их оценка при проведении экономико-статистических или экономико-математических расчетов затруднительна. В-третьих, как при технологическом, так и социологическом подходе возникают сложности при переводе профессий/должностей реального сектора экономики в образовательный разрез (перечни направлений подготовки высшего профессионального образования, специальностей среднего профессионального образования и профессий начального профессионального образования), что сопряжено с существенными погрешностями и допусками³⁰. В-четвертых, в региональных моделях практически не представлены вопросы ограниченно-рационального поведения экономических агентов, что не позволяет в процессе моделирования учитывать в полной мере уровень рискогенности экономики, выявлять критерии и объективные меры сбалансированного

²⁹ Терминология предложена в работе [1]

³⁰ Дифференциация хозяйствующих субъектов по ОКОНХ (до 2005 г.) и ОКВЭД (после 2005 г.) не соответствует номенклатуре профессий/специальностей и уровней подготовки в образовательном секторе [2]

развития социально-трудовых отношений, ориентируясь на интересы и возможные действия акторов. В-пятых, для моделей, описывающих социально-трудовые отношения, как и в целом для моделей региональной экономики характерны следующие недостатки:

- универсальность – представленные модели могут использоваться по ограниченному числу регионов, применительно к которым они были разработаны и проведены экспериментальные расчеты;

- адекватность – слабо учитывают «новые» факторы и условия, определяющие региональное развитие (например, инновационная составляющая, не подвергаются оценке и описанию взаимодействия за пределами и в границах региональной системы);

- многоукладность – отмечается слабая взаимоувязка модулей и блоков моделей по уровням «страна-регион-муниципалитет». Это создает трудности в обеспечении точности модельных расчетов и их соответствия общим направлениям региональной политики в РФ, интерпретации результатов на уровне муниципальных образований;

- управляемость – недостаточно отражают в расчетах результаты управляемого воздействия относительно структурных соответствий и пропорций в региональной системе. В частности, интерес представляет моделирование сценариев развития региональной системы посредством балансирования ресурсов и их использования в соответствии с приоритетными направлениями региональной политики;

- соответствие – система входных и выходных параметров моделей практически не обеспечивает информационно-аналитической и инструментальной поддержки процессов подготовки и принятия стратегических и оперативных управленческих решений региональными и муниципальными органами власти;

- трудоемкость – прогнозирование социально-трудовых аспектов с использованием информационных технологий рассматривается в составе ограниченного числа программных комплексов и предусмотрено лишь в составе некоторых общих региональных моделей (например, программные комплексы ЗАО «Прогноз» (г. Пермь)³¹, АИС Регион (г. Самара) [3]). Специализированный программно-методический комплекс разработан Центром бюджетного мониторинга ПетрГУ (г. Петрозаводск) (ПК «Prognosis»)³² и получил апробацию на уровне субъектов РФ.

Обзор общих подходов к прогнозированию регионального рынка труда позволяет выявить принципиальные информационно-аналитические блоки в процессе моделирования:

³¹ Комплекс решений для эффективного государственного управления по направлениям. Компания ЗАО «Прогноз» (г. Пермь). http://www.prognoz.ru/ru/gov_management.php (дата обращения: 01.06.2013)

³² Программно-методический комплекс «Prognosis» (ПК «Prognosis») Центра бюджетного мониторинга ПетрГУ (г. Петрозаводск) http://openbudgetrf.ru/?page_id=49 (дата обращения: 03.06.2013)

1) **Социально-экономическая ситуация.** Описание основных факторов и параметров состояния региональной социально-экономической системы, оказывающих влияние на функционирования и развития рынка труда, разработка основных сценариев развития региона в средне- и долгосрочном периоде.

Оценка взаимосвязи динамики занятости в отраслях экономики и темпов экономического роста региона проводится на основе математической модели сценария развития макроэкономических показателей работы региона (субъекта Федерации) с использованием функции Харрода [4].

Для этого используется формула расчета ВВП Харрода с эндогенным научно-техническим развитием экономики, модифицированная для расчета ВРП в разрезе каждой отдельной отрасли экономики:

$$\frac{X'(t)}{X(t)} = (1 - r(t)) \frac{K'(t)}{K(t)} + r(t) \left(\frac{L'(t)}{L(t)} + \sigma(t) \frac{I(t)}{K(t)} \right),$$

где $X(t)$ – валовой региональный продукт (ВРП), руб.; $K(t)$ – основные фонды, руб.; $L(t)$ – численность занятого в данной отрасли экономики населения, чел.; $I(t)$ – инвестиции в данную отрасль экономики и промышленности, руб.; $r(t)$ – доля оплаты труда в данной отрасли; $\sigma(t)$ – коэффициент эффективности новых технологий.

Данная формула связывает макроэкономические параметры, которые являются официально доступными через средства федеральной или региональной статистики. Функция Харрода получается из известной функции Кобба-Дугласа при ее последовательном логарифмировании и дифференцировании:

$$X(t) = AK(t)^{\alpha_1} L(t)^{\alpha_2}$$

К ограничению Кобба – Дугласа $\alpha_1 + \alpha_2 = 1$ принимается допущение, что α_2 не что иное, как доля оплаты труда $r(t)$ в валовом региональном продукте $X(t)$.

Главное отличие функции Харрода состоит в добавлении к величине темпа роста занятости $\frac{L'(t)}{L(t)}$ величины темпа роста технологического уровня экономики $\sigma(t) \frac{I(t)}{K(t)}$. Темп роста технологического уровня экономики зависит от инвестиций $I(t)$, основных фондов $K(t)$ и от безразмерного коэффициента $\sigma(t)$ – эффективности новых технологий, в которые и вкладываются инвестиции данной отрасли.

В сумме темп роста занятости $\frac{L'(t)}{L(t)}$ и темп роста технологического уровня экономики $\sigma(t) \frac{I(t)}{K(t)}$ составляют темп экономического роста $\frac{L'(t)}{L(t)} + \sigma(t) \frac{I(t)}{K(t)}$.

2) **Спрос на рабочую силу.** Выявление потребности в кадрах в разрезе отраслей и видов экономической деятельности региональной экономики с учетом моделирования поведения хозяйствующих субъектов на рынке

труда, образовательных услуг и научно-технических разработок, уровня их инновационности.

Общая потребность в кадрах определяется различными факторами, приводящими к появлению вакансий: а) естественно-возрастное выбытие $L_{sc}^-(t)$; б) уход работников из-за неудовлетворительных условий труда (низкая зарплата, отсутствие социального пакета и т.п.) и эмиграция $L_M^-(t)$; в) появление новых конкурирующих производств $L_R^-(t)$. Исходя из этого поток выбытия трудовых ресурсов с рынка труда за определенный период $L^-(t)$ можно оценить в виде [5]:

$$L^-(t) = L_{sc}^-(t) + L_M^-(t) + L_R^-(t)$$

Для большей детализации необходимо знать распределение работников по уровню образования (начальное, среднее и высшее) и отраслям экономики L_{Ol} . В этой связи удобно использовать матричный подход [6]: Для каждого уровня образования строится нормативная матрица весовых коэффициентов a_{Olk} , соответствующих процентной доле специалистов уровня образования O из l отраслей экономики (строки матрицы) в k укрупненных группах образовательных специальностей (столбцы матрицы). Такая матрица позволяет пересчитать ежегодную потребность в специалистах заданного уровня образования по каждой специальности:

$$P_{Ok} = \left[\sum_l a_{Olk} L_{Ol} / R_O \right]$$

Где R_O – эмпирический коэффициент ротации занятого населения по отраслям экономики [6].

3) Предложение рабочей силы. Исходя из специфики социально-демографической структуры региона, складывающихся тенденций по естественному и механическому движению, прогнозирование экономической активности населения и моделирование занятости.

Дополнительное предложение на рынке труда $\Delta S(t)$ определяется также тремя составляющими [5]: а) V_O – выпускники системы профессионального образования; L_U^+ – переподготовленные и переобученные безработные; L_M^+ – приехавшие трудовые мигранты:

$$\Delta S(t) = V_O + L_U^+ + L_M^+$$

Величины выпуска образовательных учреждений начального, среднего и высшего уровня определяются количеством поступивших с учетом времени их обучения, а также некоторыми коэффициентами отсева:

$$\begin{cases} V_N(t) = K_N P_N(t-2) \\ V_C(t) = K_C P_C(t-4) \\ V_V(t) = K_V P_V(t-5) \end{cases}$$

Оценить потоки выпускников разного уровня образования можно с помощью универсальной математической модели, описанной в [6].

4) **Баланс спроса и предложения на рабочую силу.** Моделирование «дополнительной» кадровой потребности и потребности «на замену» на основе результатов расчетов предыдущих блоков и сценариев социально-экономического развития региона в средне- и долгосрочном периоде.

В общем виде показатель баланса спроса и предложения на рынке труда ΔB определяется разностью показателей, полученных в предыдущих блоках [5]:

$$\Delta B = L^-(t) - \Delta S(t).$$

5) **Профессиональное образование.** На основе расчетов предыдущих блоков построение баланса соответствия кадровой потребности по отраслям и видам экономической деятельности, возможностям регионального рынка труда, исходя из уровня экономической активности населения и возможностей системы профессионального образования.

Для определения оптимального количества выпускников относительно потребностей отраслей региональной экономики необходимо решить обратную балансовую задачу [6]:

$$V_{Ok} = P_{Ok}$$

Выпуски из образовательных учреждений различного уровня являются оптимизируемыми параметрами и определяются на основе прогнозируемых потребностей экономики (с учетом времени, требуемого для подготовки специалиста).

Учитывая разработанность моделей, актуальность представляет детальное описание блока по формированию спроса на рабочую силу с учетом вопросов ограниченно-рационального поведения хозяйствующих субъектов в условиях роста рискогенности экономики.

В процессе моделирования следует учитывать ряд факторов и системных ограничений. Совокупность ограничений и системных проблем, определяющих социально-экономическое развитие территории, в свою очередь, влияющие на состояние регионального рынка труда, его структуру, пропорции, динамику спроса и предложения, а также изменения в профессионально-квалификационном составе рабочей силы и кадров в разрезе специальностей могут быть объединены по институциональному, инфраструктурному, пространственному, ресурсному и социальному направлениям. Применительно к Калининградской области в условиях развития Балтийского региона, на наш взгляд, имеют значение следующие:

Институциональные ограничения связаны с эксклавым положением региона и действием режимов ОЭЗ-1996 и ОЭЗ-2006, что определяет состояние и развитие секторов региональной экономики (например, таких перспективных отраслей, как промышленность, логистика, транспорт, связь и туризм) и соответственно формирует спрос на определенные специальности.

Инфраструктурные ограничения, связанные с проблемой состояния и развития социальной и инженерной инфраструктуры в Калининградской

области, что существенно влияет на возможности реализации в регионе различных бизнес-проектов и в целом достижение ускоренного экономического развития в разрезе различных видов экономической деятельности.

Пространственные ограничения в развитии области связаны с вопросами территориального планирования, а также наблюдаемым разрывом в уровне освоения экономического потенциала муниципальными образованиями. Для повышения эффективности реализации региональной политики в Калининградской области необходимо обеспечить сбалансированность территориальной организации общества (экономики, социальной жизни, природопользования) на всех уровнях территориального управления - местном (муниципальном), региональном, федеральном и международном.

Ресурсные ограничения. Вопрос ресурсных ограничений сводится к проблеме обеспечения кадрами, прежде всего инженерного и рабочего профиля. В условиях реализации новой экономической модели возникает проблема восстановления и развития научно-технического потенциала, развития человеческого капитала инновационного типа. В этой связи стоит задача модернизации начального, среднего профильного и высшего образования в направлении расширения инновационных образовательных программ.

Социальные ограничения. Состояние и уровень развития социальной сферы в Калининградской области остается одним из ключевых ограничений в направлении роста экономического потенциала. В системе здравоохранения, образования, культуры, физической культуры и спорта, социальной защиты населения требуется продолжить меры, направленные на обеспечение доступа населения к качественным социальным услугам.

Моделирование регионального рынка труда с учетом рассмотренных методических принципов представляется актуальным, принимая во внимание влияние уровня рискогенности экономики на развитие социально-трудовых отношений территорий, а также необходимость отражения поведенческих аспектов в установлении и изменении пропорций на рынке труда в связи с их возрастающим значением в формировании спроса на рабочую силу. Результаты настоящего исследования могут быть рекомендованы к использованию в изучении и моделировании социально-трудовых процессов и поведения предприятий на рынках образовательных услуг и научно-технических разработок.

Использованные источники:

1. Гуртов В.А. Структура потребности экономики Республики Карелия в рабочих кадрах / Гуртов В. А., Питухин Е. А., Серова Л. М., Фролова Е. Е. // Спрос и предложение на рынке труда и рынке образовательных услуг в регионах России: Сб. докладов по материалам Третьей Всероссийской научно-практической Интернет-конференции. - Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2006. Кн.3. С. 7-11.

2. Вершинин А.А. Методические подходы к долгосрочному и среднесрочному прогнозированию потребности в персоналии организаций Свердловской области / А.А. Вершинин // Спрос и предложение на рынке образовательных услуг в регионах России: сб. докл. 5-й Всерос. науч.-практ. конф., Петрозаводск, 31 окт. 2007 г. Петрозаводск: Изд-во ПетрГУ, 2007. С. 83–90.
3. Васильев В.Н. Рынок труда и рынок образовательных услуг в субъектах Российской Федерации / В. Н. Васильев, В. А. Гуртов, Е. А. Питухин. М.: Техносфера, 2006. 680 с.
4. Коровкин А.Г., Ахундова О.В., Долгова И.Н., Королев И.Б., Подорванова Ю.В., Полежаев А.В. Макроэкономический анализ и прогнозирование занятости и рынка труда // Сб. докладов по материалам Всероссийской научно-практической Интернет-конференции с международным участием / ПетрГУ. – Петрозаводск, 2004. [Электронный ресурс]. URL: http://labourmarket.ru/Pages/conf1/book3_html/8_K.htm (дата обращения: 09.10.2012)
5. Гуртов В.А., Питухин Е.А., Серова Л.М, Сигова С.В. Прогнозирование динамики спроса на рынке труда на различных фазах развития кризисных процессов в российской экономике [Электронный ресурс] // Проблемы прогнозирования. 2010. №2, С. 84-98. URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2010/2/07> (дата обращения: 09.04.2013)
6. Гуртов В.А., Питухин Е.А., Серова Л.М. Моделирование потребностей экономики в кадрах с профессиональным образованием // Проблемы прогнозирования. 2007. №6. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=2007/6/06> (дата обращения: 18.03.2013)

Воробьев А.Н.
студент

Уральский институт – филиал РАНХиГС при Президенте РФ
Россия, г. Екатеринбург

ВВЕДЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО КОНТРОЛЯ

Реализация органами местного самоуправления полномочий в жилищно-коммунальной сфере предполагает, помимо прочего, тесное взаимодействие с субъектами, осуществляющими функции по управлению многоквартирным домом и жилищный контроль.

Взаимодействие органов местного самоуправления и управляющих компаний (организаций) в сфере жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) возможно: при создании управляющей компании, при отборе муниципальными органами управляющей организации, в случае финансирования муниципальными властями деятельности управляющих компаний, а также в форме контроля со стороны органов местного самоуправления за деятельностью управляющих компаний в сфере ЖКХ.

В настоящей статье мы более подробно остановимся на такой форме взаимодействия местных органов власти и управляющих организаций, как муниципальный жилищный контроль.

Федеральным законом "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам государственного контроля (надзора) и муниципального контроля" от 25 июня 2012 года №93-ФЗ [3] утвержден муниципальный жилищный контроль.

Статьей 21 данного Федерального закона внесены изменения в Жилищный кодекс РФ, и предусмотрено, что органы местного самоуправления осуществляют муниципальный жилищный контроль (пункт 9 части 1 статьи 14 ЖК РФ). Муниципальный жилищный контроль осуществляется уполномоченными органами местного самоуправления в порядке, установленном муниципальными правовыми актами либо законом субъекта Российской Федерации и принятыми в соответствии с ним муниципальными правовыми актами.

Согласно части 1.1 статьи 165 Жилищного кодекса РФ орган местного самоуправления на основании обращения собственников помещений в многоквартирном доме, председателя совета многоквартирного дома, органов управления товарищества собственников жилья либо органов управления жилищного кооператива или органов управления иного специализированного потребительского кооператива о невыполнении управляющей организацией обязательств, предусмотренных частью 2 статьи 162 настоящего Кодекса, в пятидневный срок проводит внеплановую проверку деятельности управляющей организации.

На органы государственного жилищного надзора данным Федеральным законом дополнительно возложены функции по осуществлению приема и учета представляемых юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями в соответствии с федеральным законом уведомлений о начале деятельности по управлению многоквартирными домами и деятельности по оказанию услуг и (или) выполнению работ по содержанию и ремонту общего имущества в многоквартирных домах. Прием и учет органами государственного жилищного надзора указанных уведомлений, ведение уполномоченным федеральным органом исполнительной власти сводного реестра указанных уведомлений осуществляются в порядке, установленном Правительством Российской Федерации (часть 7 статьи 20 ЖК РФ). Уточняются наименования видов контроля (надзора) и органов, уполномоченных на их осуществление. В частности, на органы местного самоуправления возложен муниципальный земельный контроль на участках, предоставленных ими для нужд защиты госграницы. Согласно поправкам государственный экологический надзор включает помимо прочего надзор не только в области охраны водных объектов, но и их использования.

Напомним также, что Федеральным законом от 04.06.2011 N 123-ФЗ (с изменениями от 25.12.2012 № N 271-ФЗ) [1, 2] в Жилищный кодекс РФ [5] была добавлена норма, согласно которой муниципалитет наделяется полномочием по проведению проверки управляющей организации на предмет выполнения условий договора по управлению домом. В случае поступления в муниципалитет обращения от собственников помещений, председателя совета жильцов, органов управления ТСЖ муниципалитет обязан в 5-дневный срок провести проверку управляющей организации. В случае если будет выявлено невыполнение условий договора управляющей организацией, муниципалитет не позднее 15 дней с момента указанного обращения созывает общее собрание жильцов для решения вопросов о расторжении действующего договора с управляющей организацией и заключении договора с новой. Изменения затрагивают порядок проведения внеплановых проверок субъектов хозяйственной деятельности. Не требуется предварительно уведомлять о выездной проверке, если причиняется вред памятникам истории и культуры. Конкретизируется содержание государственного жилищного надзора и муниципального жилищного контроля. Контролирующие органы могут проводить внеплановые проверки (без согласования с прокуратурой и предварительного уведомления проверяемых) по фактам нарушений при создании ТСЖ, выборе управляющей компании, заключении договора с ней.

На мой взгляд, это очень хорошая инициатива законодательных органов по усилению жилищного контроля за деятельностью управляющих организаций, ТСЖ, жилищных кооперативов и повышению их ответственности. Введение муниципального жилищного контроля должно увеличить доверие народа к власти.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что на сегодняшний день реализация нормы ст. 165 Жилищного кодекса РФ, предусматривающая проведение органами местного самоуправления проверки деятельности управляющих организаций существенно усилит ответственность управляющих организаций, ТСЖ, жилищных кооперативов перед собственниками помещений.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 04.06.2011 N 123-ФЗ (ред. от 25.06.2012) "О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации" [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система "Консультант плюс".
2. Федеральный закон от 25.12.2012 N 271-ФЗ "О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации"
3. Федеральный закон "О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам государственного контроля

- (надзора) и муниципального контроля" от 25 июня 2012 года №93-ФЗ [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система "Консультант плюс".
4. Федеральный Закон РФ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ(с изменениями и дополнениями, вступающими в силу с 27.01.2013 года) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система "Консультант плюс".
5. "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 25.12.2012) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2013) [Электронный ресурс] // Справочно-правовая система "Консультант плюс".
6. Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз: научный журнал / Институт социально-экономического развития территорий РАН. – 2011. – № 2(14).

Ворошилова И.В., д.э.н.

профессор кафедры денежного обращения и кредита

Рябухина А.В.

Магистрант кафедры денежного обращения и кредита

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ АГРАРНЫХ РИСКОВ

Сельскохозяйственное производство во всем мире принято считать одной из самых рискованных сфер деятельности, что обусловлено влиянием множества различных факторов, которые не всегда поддаются контролю и регулированию. Воздействие этих факторов может негативно отразиться на всех стадиях производства и привести к значительным потерям.

Специфика сельскохозяйственного производства порождает высокий уровень неопределенности, что приводит к столь же высоким рискам в этой отрасли. Не имея уверенности в том, какая погода будет в текущем году и насколько и в каком направлении изменятся цены на сырье и готовую продукцию в будущем, сельскохозяйственные товаропроизводители вынуждены принимать решения основываясь на неполной и несовершенной информации. В результате из этой неопределенности рождается возможность потери или убытка.

Сельскохозяйственное производство главным образом зависит от биотических и абиотических факторов, которые даже при достижении их разумного понимания, не во всех случаях поддаются контролю и управлению.

Несмотря на высокую степень изученности категории «риск», в том числе «риск сельскохозяйственной деятельности», интерес к продолжению исследования не ослабевает. По нашему мнению, в настоящее время в экономической науке не сформировалось единого подхода к определению их сущности. Также остается недоисследованной взаимосвязь категорий «риск» и «неопределенность».

Изучением категории «риск» занимались многие отечественные и зарубежные ученые. Среди них следует отметить А. Смита, Дж. М. Кейнса, Ф. Найта, И. Балабанова, Н. Хохлова, А. Шапкина, М. Грачева, Н. Рыхтикову, А. Альгина, Б. Райзберга, Р. Качалова.

И.Т. Балабанов под риском понимает возможную опасность потерь, вытекающую из специфики тех или иных явлений природы и видов деятельности человеческого общества [1, с. 21]. Н.В. Хохлов рассматривает риск как событие или группу родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском [7, с. 11].

По мнению Шапкина А.С. риск – деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи и отклонения от цели [9, с. 33].

Н.А. Рыхтикова определяет риск как экономическую категорию, характеризующую возможность, вероятность отклонения от цели, несовпадения фактического результата с намеченным в условиях объективно существующей неопределенности [5, с. 7].

При изучении сущности риска мы считаем важным рассмотрение таких его составляющих, как наличие неопределенности в развитии события, личной заинтересованности хозяйствующего субъекта в конечном результате и его предпочтений по поводу этого результата.

Категории «риск» и «неопределенность» тесно связаны между собой. Можно сказать, что состояние неопределенности порождает риск. В то же время риск является инструментом снятия неопределенности. Эти понятия очень близки и часто используются как синонимы. Но, несмотря на наличие

взаимосвязи между ними просматриваются некоторые различия.

В литературе рассматриваются оценочный и информационный подходы к сравнению категорий риска и неопределенности. Оценочный подход базируется на представлении о том, что различия между риском и неопределенностью заключаются в субъективном отношении к реализации того или иного исхода. В рамках данного подхода предполагается, что неопределенность связана с многовариантностью будущего развития, то есть с неоднозначностью исхода, а риск – с отношением к неблагоприятным исходам (например, к возникновению ущерба) [8, с. 10].

В информационном подходе различия между риском и неопределенностью сводятся к объему доступной информации. Производитель, находясь в рискованной ситуации, не знает результат развития событий в будущем, но может предположить возможные варианты (в классификации Ф. Найта «измеримая неопределенность»). В условиях неопределенности хозяйствующий субъект не знает не только исход того или иного события, но и возможные варианты их развития («неизмеримая неопределенность») [8, с. 10].

На основании данных подходов можно сделать вывод о том, что состояние неопределенности является более опасным для хозяйствующего субъекта по отношению к состоянию риска, так как не дает оснований для прогноза дальнейшего развития событий.

Предпочтения экономического агента, выраженные через определенные индикаторы, сужают область неопределенности, так как являются инструментами выбора конкретного сценария. Таким образом, можно сделать вывод, что осознанные предпочтения находятся в конфликте с неопределенностью.

Изучив категории риска и неопределенности и обобщив полученные выводы, мы можем отметить основные аспекты исследуемой категории риска:

- понимание категории является субъективным и в значительной степени определяется личной заинтересованностью хозяйствующего субъекта в конечном результате и его предпочтениями относительно этого результата;

- производственная деятельность осуществляется в состоянии неопределенности исхода того или иного события. Эта неопределенность порождает риск, при этом она меняет свое значение во времени.

Выявленные нами характеристики легли в основу авторского определения изучаемой категории. В нашем понимании, риск – вероятность наступления нескольких событий, друг друга исключающих, в процессе осуществления некоторой деятельности в условиях неопределенности, в результате влияния различных факторов при наличии у субъекта деятельности предпочтений относительно варианта развития событий.

Мы считаем, что риск может привести как к негативным последствиям,

так и к положительному результату, в отличие от других авторов, которые согласно положениям классической теории риска, рассматривают данную категорию как «возможную опасность потерь», «вероятность потери части ресурсов».

Несмотря на высокую актуальность исследуемой темы, понятие сельскохозяйственных рисков, так же как и понятие рисков в целом, раскрыто в недостаточной мере. Существующие подходы отличаются некоторыми расхождениями в определении категории риска. Также остаются недоисследованными виды рисков, свойственных предприятиям АПК, и их многообразие.

Т.И. Ломакина рассматривает риск в сельскохозяйственном производстве как опасность нанесения ущерба сельскохозяйственному предприятию (или хозяйству сельского товаропроизводителя) вследствие нарушения нормального хода производственного процесса. Под нормальным производственным процессом понимается производственный процесс, протекающий при таких погодных условиях, когда сельскохозяйственное предприятие получает урожай не ниже средних значений для данной природно-климатической зоны [4, с. 54].

А.А. Тер-Григорьянц определяет риск в сельскохозяйственном производстве как обобщенную характеристику ситуации, процесса подготовки и принятия решения в условиях неопределенности, когда причинно-следственный результат не позволяет принять оптимальное решение по достижению поставленной цели [6].

Крежановская А.Ю. считает, что риск – неопределенная вероятность потери сельскохозяйственными предприятиями как вложенных ресурсов (денежных, трудовых, материальных и иных), так и недополучения прибыли, вследствие негативного влияния природно-естественных, экономических и других факторов на производственный процесс [3].

Профессор китайского аграрного университета Б. Чен рассматривает риск как фундаментальный компонент сельскохозяйственного производства. Среди прочих он выделяет следующие интерпретации данного понятия: возможность отрицательного результата; различные варианты завершения проекта; неуверенность в результате. Также, он отмечает, что агрономы и инженеры рассматривают риск в сельском хозяйстве как уже имеющий место убыток, потерю, в то время как экономисты склонны использовать понятие риска как синоним вероятного наступления ущерба.

Другие исследователи, изучающие сущность риска в сельскохозяйственном производстве, рассматривают виды сельскохозяйственных рисков, их определенные характеристики и источники возникновения.

Так, Дойче банк выделяет следующие виды сельскохозяйственного риска:

– производственные риски, касающиеся изменения количества урожая и поголовья скота, вызванные множественными факторами: погодные

условия/изменение климата, вредители, болезни, изменения в технологии производства;

- ценовые и рыночные риски, связанные с разным уровнем цен на готовую продукцию и сырье, необходимое предприятиям для производства продукции;

- регулирующие риски, возникающие в результате воздействия изменений в сельскохозяйственной политике (субсидии, нормативно-правовые акты касательно окружающей среды) или политике торговли: изменения деятельности государства, в случае если они противоречат ожиданиям товаропроизводителей, могут привести к негативному влиянию на ожидаемый доход;

- технологические риски, связанные с необходимостью адаптации к новым технологиям;

- финансовые риски, являющиеся результатом различных методов финансирования деятельности товаропроизводителей, доступности получения кредита, уровня процентных ставок и валютных курсов;

- риски человеческого фактора, связанные с отсутствием персонала или недостаточным уровнем квалификации [10].

Всемирный банк предлагает свою классификацию сельскохозяйственных рисков, которая отличается от классификации Дойче банка делением производственных рисков на погодные и биологические, в которые включены риски заражения вредителями, болезнями. Регулирующие риски рассматриваются как политические, финансовые риски объединены с ценовыми, а технологические риски в данной классификации не рассматриваются [11].

В экономической литературе принято разделять риски в зависимости от продолжительности действия во времени на кратковременные и постоянные. К кратковременным относятся риски, которые действуют в определенный временной период производственной операции или сделки, осуществляемых единовременно либо время от времени. Постоянные риски – это риски, которые непрерывно угрожают деятельности предприятия.

В результате проведенного исследования, предлагаем рассматривать понятие риска деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей как вероятность наступления того или иного события, приводящего к положительному либо отрицательному исходу, в процессе осуществления хозяйственной деятельности в результате воздействия на предприятие различных факторов в условиях неопределенности, при наличии у сельскохозяйственных товаропроизводителей личной заинтересованности и предпочтений по поводу результата.

Обобщив рассмотренные классификации изучаемой категории, мы считаем необходимым к выделенным видам добавить экологические, территориальные (транспортные) и риски демографических изменений (таблица 1).

В качестве экологических рисков мы предлагаем рассматривать риски, зависящие от экологической ситуации, состояния окружающей среды, необходимости соблюдения определенных правил осуществления хозяйственной деятельности с целью сохранения здоровой экологической обстановки, изменений нормативно-правовой базы относительно эксплуатации экосферы.

Транспортные риски порождаются большой территориальной протяженностью сельскохозяйственного производства, необходимостью транспортировки сырья и продукции на длительные расстояния, что влияет на транспортные издержки и может привести к поломке транспорта, ухудшению качества перевозимой продукции, задержке груза в пути и нарушению сроков совершения сделок, потерям части груза при транспортировке.

Таблица 1 – Классификация рисков деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей с учетом авторских дополнений

Признак классификации	Виды рисков	Содержание риска
Источники возникновения рисков	Производственные: – погодные – биологические [11]	Погодный риск – неопределенная вероятность потери урожая, снижения продуктивности или гибели животных в результате воздействия на предприятие погодных факторов: ледовая корка, заморозки, засуха, град, ливень, продолжительные дожди, сильный ветер, суховей, пылевая буря, смерч и др. Биологический риск порождается биологической природой производственных ресурсов, в силу чего они могут быть подвержены болезням, мутациям, смертельным случаям и другим состояниям, присущим биологическому субъекту
	Рыночные [10]	Рыночной (ценовой) риск – вероятность изменения результатов хозяйственной деятельности предприятия вследствие воздействия рыночных факторов (уровень цен на готовую продукцию и сырье, энергоносители, труд, необходимые для производства продукции, а также уровень спроса и предложения) в условиях неопределенности
	Финансовые [10]	Финансовый риск – неопределенная вероятность изменения результатов хозяйственной деятельности предприятия вследствие воздействия финансовых факторов: курс национальной валюты, темпы инфляции, изменение ставки рефинансирования, процентов по банковским кредитам и условий их получения
	Технологические [10]	Технологический риск – неопределенная вероятность изменения результатов хозяйственной деятельности предприятия вследствие воздействия технологических факторов: внедрение в производство новых пестицидов и удобрений, сельскохозяйственной техники, устаревание и поломка оборудования, проблемы с его техническим обслуживанием, приобретение некачественного сырья и материалов, запоздалый сев сельскохозяйственных культур, несвоевременная уборка

Политические [11]	урожая Политический (юридический) риск – вероятность изменения результатов хозяйственной деятельности предприятия вследствие воздействия политических факторов: изменения в сельскохозяйственной политике (законодательные и нормативно-правовые акты, субсидии, субвенции, компенсации), торговой политике (применение методов протекционизма или либерализации экономики, регулирование экспорта и импорта, лицензирование, введение таможенных пошлин, технических барьеров), фискальной политике (ужесточение или ослабление налогового бремени), экономической политике (регулирование рынка рабочей силы) в условиях неопределенности
Риски человеческого фактора [10]	Риск человеческого фактора – неопределенная вероятность изменения результатов хозяйственной деятельности предприятия вследствие воздействия человеческих факторов (изменение продолжительности рабочего времени, уровня текучести кадров, взаимоотношений руководства и сотрудников организации, уровня квалификации персонала, в том числе в результате экономии средств на высокоспециализированных работниках, состояние здоровья персонала, профессиональные заболевания и производственные травмы)
Риски демографически х изменений*	Риск демографических изменений – вероятность изменения результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, уровня доходов населения, степени загрязнения окружающей среды вследствие воздействия демографических факторов (изменение возрастной структуры населения, пенсионного возраста, численности работоспособного населения, продолжительности трудоспособного периода жизни, уровня экономической активности и образования населения) в условиях неопределенности при наличии у сельскохозяйственных товаропроизводителей личной заинтересованности и предпочтений по поводу результативных показателей производства, состояния окружающей среды

Экологические*	Экологический риск – вероятность изменения результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, качества производимой продукции вследствие воздействия экологических факторов (изменение экологической обстановки, уровня загрязнения окружающей среды, состояния почв, землетрясения, потепление климата, регулирование нормативно-правовой базы в сфере эксплуатации природных объектов) в условиях неопределенности при наличии у сельскохозяйственных товаропроизводителей личной заинтересованности и предпочтений по поводу результативных показателей производства, качества производимой продукции и сохранения благоприятной окружающей среды
Территориальные (транспортные)*	Территориальный риск – вероятность изменения результатов производственно-хозяйственной деятельности предприятия, качества произведенной продукции, сбоев в сроках доставки, нарушений договоров с контрагентами, планов производства вследствие воздействия транспортных факторов (поломка транспорта, задержка груза в пути или его утеря, несвоевременная поставка сырья, изменение стоимости транспортных услуг) в условиях неопределенности при наличии у сельскохозяйственных товаропроизводителей личной заинтересованности и предпочтений по поводу результатов производственно-хозяйственной деятельности
Постоянные [5]	Постоянные риски – риски, которые непрерывно (постоянно) угрожают производственно-хозяйственной деятельности предприятий АПК на территории страны или конкретного региона или деятельности предприятий, занятых в одной и той же отрасли, подотрасли (риск несовершенства нормативно-правовой базы)
Кратковременные [5]	Кратковременные риски угрожают сельскохозяйственным товаропроизводителям в течение конечного отрезка времени. Предприятие сталкивается с ними либо единожды, либо некоторое количество раз (риск несвоевременной поставки сырья, необходимого для осуществления бесперебойного процесса производства, риск неполучения оплаты за отгруженную покупателям готовую продукцию)
Сезонные*	Сезонные риски порождаются спецификой сельскохозяйственного производства и состоят в вероятности изменения результатов производственно-хозяйственной

деятельности предприятия вследствие влияния различных факторов в условиях неопределенности *в определенное время года* при наличии у сельскохозяйственных товаропроизводителей личной заинтересованности и предпочтений по поводу результатов деятельности предприятия. Сезонные риски усиливают влияние других видов рисков

* — виды рисков, предложенные авторами в качестве дополнения к общепринятой классификации рисков деятельности сельскохозяйственных товаропроизводителей

Риск демографических изменений в сельскохозяйственном производстве является следствием следующих факторов: сокращение и старение трудовых ресурсов, изменение продолжительности трудоспособного периода жизни, колебания уровня экономической активности и образования населения.

В настоящее время большие площади сельскохозяйственных земель (в особенности это характерно для южной территории России) приобретаются либо арендуются иностранными гражданами: таджиками, корейцами и китайцами. С одной стороны их деятельность способствует росту объемов производства аграрной продукции. С другой – применяемые технологии отличаются повышенными дозами пестицидов и гербицидов, стимуляторов роста, что приводит к загрязнению окружающей среды и росту доли на рынке экологически опасной продукции. Специалисты отмечают, что в почвах после уборки находят никель, кадмий, свинец, цинк с превышением допустимых доз более чем в 2 раза [2].

В Россию попадают пестициды с неизвестными нашим специалистам названиями, не разрешенные к применению и часто просроченные. Только за 2012 г. изъято несколько десятков тысяч тонн, не имеющих государственной регистрации и не внесенных в Государственный каталог, неразрешенных к применению в РФ пестицидов и агрохимикатов. Но еще больше их попадает в почву. Учеными подсчитано, что с одного гектара смывается от 3 до 12 тонн плодородного слоя почвы [2]. В результате снижается урожайность сельскохозяйственных культур. Из-за содержания фтора в кормовых культурах происходят физиологические изменения в организме животных. Сокращается поголовье крупного и мелкого рогатого скота, уменьшаются надои молока, ухудшается качество продукции.

Помимо негативного влияния на состояние окружающей среды, приобретение земель лицами иностранного происхождения лишает возможности заниматься сельским хозяйством отечественных производителей, которые вероятно использовали бы земли с меньшим уровнем вредного воздействия на экологию. В этих условиях российские производители лишаются рабочих мест и источника предполагаемого дохода.

В исследованиях Н.А. Рыхтиковой по продолжительности действия во времени риски подразделяются на кратковременные и постоянные. Мы считаем целесообразным при рассмотрении рисков сельскохозяйственных товаропроизводителей включение в эту группу сезонных рисков по причине неравномерности выработки сельскохозяйственной продукции в течение года, зависимости производственного цикла от периодов года (сезонов), обусловленной биологическими особенностями культивируемых растений и разводимых сельскохозяйственных животных.

Сезонные риски усиливают влияние других видов рисков. В разгар сезонных работ у производителей возникает дополнительная потребность в рабочей силе, вследствие чего увеличиваются риски человеческого фактора и демографических изменений.

Деятельность сельскохозяйственных предприятий осуществляется в условиях повышенного риска, который приводит к значительным потерям при производстве и реализации продукции. Наличие множества толкований сущности риска как экономического явления, включая риск сельскохозяйственных товаропроизводителей, приводит к трудностям в понимании данной категории. Соответственно, возникают проблемы при управлении риском, при предотвращении его наступления и устранении негативных последствий.

Возможно, множество противоречащих друг другу трактовок риска всего лишь вопрос соглашения о терминологии, но все же точное интерпретирование данной категории, а также наличие более полной развернутой классификации рисков будут способствовать правильной оценке уровня риска, наиболее точному выбору сельскохозяйственными товаропроизводителями методов воздействия на риск, что приведет к снижению потерь и повышению устойчивости развития аграрного производства.

Мы считаем, что вопрос развития теоретических основ исследования аграрных рисков остается актуальным и в настоящее время, потому что сфере сельского хозяйства в значительной степени свойственны инновации и преобразования. В процессе развития экономических и финансовых отношений, совершенствования технологических процессов меняется среда, в которой осуществляют свою деятельность сельскохозяйственные товаропроизводители: появляются новые технологии, продукты, формы организации деятельности, финансовые инструменты. В соответствии с этими изменениями возникают неисследованные факторы – источники появления новых рисков, которые будут требовать совершенно иных подходов к изучению и управлению. В этой связи исследования категории риска сельскохозяйственных товаропроизводителей имеют перманентный характер и сохраняют свою актуальность.

Использованные источники:

1. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, – 1996. – 192 с.
2. Гумус под дустом [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rg.ru/2013/06/28/gumus.html>. – 26.11.2013
3. Крежановская А.Ю. Проблемы определения сущности сельскохозяйственного риска // Российское предпринимательство. – 2008. – № 2 Вып. 1 (105). – с. 124-128.
4. Риск сельскохозяйственного производства в системе риск-менеджмента / Ломакина Т.П. // Управление риском. – 2002. – №1. – С. 54-58.
5. Рыхтикова Н.А. Анализ и управление рисками организации: учеб. пособие. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2009. – 240 с. – (Высшее образование).
6. Тер-Григорьянц А. А. Риски в сельском хозяйстве: монография / А. А. Тер-Григорьянц; М-во образования Рос. Федерации, Сев.-Кавк. гос. техн. ун-т. – Ставрополь: СевКавГТУ, 2004. – 185 с.

7. Хохлов Н.В. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
8. Чернова Г.В., Кудрявцев А.А. Управление рисками: Учебное пособие. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 160 с.
9. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2005. – 880 с.
10. Agricultural risks and risk management [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.agriskmanagementforum.org/sites/agriskmanagementforum.org/files/Chapter_1_WII_Paper_Nov_2011.pdf. – 26.11.2013
11. Risk management in agriculture [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_ENPROD/PROD00000000000262553.PDF. – 26.11.2013

*Вишнев Я.В.
студент
НИУ ВШЭ – Пермь
Чмыхов А.С.
студент
НИУ ВШЭ – Пермь
Россия, г. Пермь*

КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЛИ К СПРАВЕДЛИВОСТИ?

В последние годы в нашей стране серьезно рассматривался и продолжает рассматриваться вопрос о сокращении числа классических университетов и других высших учебных заведений. Правительство объясняет этот шаг двумя причинами. Первая причина - это серьезный демографический спад, который приводит к тому, что сокращается количество выпускников школ и стране просто не нужно большое количество ВУЗов. Вторая и наиболее нас интересующая причина это стремление повысить эффективность высших учебных заведений.

Однако действительно ли демографический спад является стимулом к столь кардинальным переменам в уже устоявшейся системе образования? Можно ли увеличить эффективность высшего образования путем сокращения числа ВУЗов? Принимается ли во внимание факт возможных последствий, которые могут быть вызваны действиями государства? Также, напрашивается еще один последний, но не менее значимый вопрос: а справедливо ли это по отношению к населению страны, которое, возможно, теперь не будет иметь доступа к получению высшего образования, и вынуждено будет навсегда остаться «обслуживающим классом»? Вполне очевидно то, что сокращение количества ВУЗов может означать сокращение бюджетных мест для студентов, которые не способны платить за обучение, а как следствие и снижение шансов выпускников поступить и получить

желаемое образование. В то же время сокращение числа ВУЗов непременно влечет за собой массовое увольнение преподавателей и других сотрудников ВУЗов, которых также немалое количество. Не останутся ли они брошенными государством на произвол судьбы? Попробуем найти ответы на вышеперечисленные вопросы.

В июле 2012 года В.В. Путин поставил перед Минобрнауки задачу выявления неэффективных высших учебных заведений до конца 2012 года, а к марту 2013 года представить программу реорганизации данных учебных заведений. Вообще в «Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 г» говорится, что «в силу демографических причин, а также благодаря совершенствованию системы образовательных учреждений, будет существенным образом обновлена сеть вузов, не вошедших в число федеральных и национальных исследовательских университетов» [1]. Это значит, что большинство вузов, не входящих в список «элитных», «эффективных» будет закрыто. Особенно жестоко расправятся с филиалами.

Вообще верхушка власти РФ озабочена тем, что российские высшие учебные заведения теряют свои позиции в международных рейтингах. Сокращение к марту числа ВУЗов на 20 процентов к марту 2013 года, по мнению чиновников, должно увеличить число абитуриентов на место, тем самым повысив конкуренцию среди учащихся, тем самым предоставив бюджетные места только тем, кто готов упорно учиться. Если вместе с этим учесть тот факт, что образовательные услуги теперь будут предоставлять лишь проверенные ВУЗы, качество отечественного высшего образования должно повыситься [6]. Стоит отметить, что из 1115 вузов (653 – государственных и муниципальных, чуть больше половины относятся к Минобрнауки, в них учатся три четверти студентов) планируется оставить лишь 50 классических университетов плюс 100-150 [5] других вузов. Кроме того, за последние годы, а точнее в период с марта 2010 по ноябрь 2011, было закрыто или реорганизовано порядка 40 ВУЗов и нескольких сотен филиалов [2]. То есть, процесс мало-помалу начался.

В рамках данной программы, Минобрнауки разработало серию специальных критериев, по которым, производится мониторинг и оценка всех ВУЗов страны. Однако, если задуматься, то основными, а следовательно и наиболее значимыми, являются пять критериев, несмотря на заявленные пятьдесят. [7]

Один из них это средний балл абитуриентов по ЕГЭ – весьма сомнительно относящийся к качеству предоставляемого образования. Что показывает средний балл? По большому счету, он является индикатором знаний абитуриентов, полученными ими в школе. Хотя и этот факт можно подвергнуть сомнению, так как инструмент ЕГЭ еще нуждается в серьезной доработке, прежде чем он действительно сможет хотя бы приблизительно точно отражать знания выпускников школ. Более разумным решением, по

нашему мнению, будет оценивать качество выпускников самих вузов, основываясь, например, на их востребованности работодателями или организовав аналогичную независимую проверку знаний выпускников ВУЗов с последующим сравнением полученных результатов с результатами при поступлении. Это может дать более объективную оценку качества обучения в ВУЗах.

Оставшиеся наиболее значимые критерии оценивают скорее финансово-экономическую деятельность ВУЗов, а не качество получаемого в них образования [8]. Один из таковых это площадь на одного студента. Какая связь подразумевается между данным показателем и качеством деятельности ВУЗа? В условиях современных цен на недвижимость, приобретение новых корпусов является довольно затратным мероприятием, а для маленьких ВУЗов и вовсе непреодолимым препятствием. При этом маленький ВУЗ может давать ощутимо лучшее образование по сравнению с другими большими, но по данному критерию его оценка будет меньше. Кроме того, некоторые ВУЗы проводят обучение студентов в две смены. Таким образом, площадь на одного студента в таких ВУЗах существенно меньше, чем если бы они учили студентов в одну смену. Из этого можно сделать вывод, что данный критерий не позволяет реально оценить эффективность обучения студентов.

Другим показателем эффективности, вызывающим сомнение, является внешнеэкономическая деятельность ВУЗа, который, по сути, сводится к процентной составляющей иностранных студентов [8]. Если задуматься, то можно понять, что это индикатор качества работы ВУЗа по привлечению иностранных студентов, а не образовательной деятельности.

Таким образом, сокращение числа ВУЗов путем закрытия или реорганизации неэффективных учебных заведений может помочь достичь большей степени качества российского образования за счет увеличения конкуренции и того, что после проведенных мероприятий должны остаться только те ВУЗы, которые дают качественное образование своим студентам. Однако, для того, чтобы данные меры были действительно успешными, в первую очередь следует пересмотреть критерии оценки эффективности ВУЗов: исключить необъективные и доработать те, которые в этом нуждаются [3].

Кроме того, сокращение числа ВУЗов сократит государственные расходы на поддержание данной сферы общества. Это позволит высвободить значительные средства на другие нужды, которые государство считает важными. А значительные площади, высвобождаемые при этом можно задействовать в других целях, отдав в распоряжение других государственных органов или в частные руки.

Более того, деятельность маленького количества ВУЗов гораздо легче контролировать, нежели когда их много. Организация и проведение проверок знаний студентов и выпускников небольшого числа учебных

заведений также становится более простой. Поэтому можно сказать, что по данной причине сокращение числа учебных заведений является эффективным в плане снижения затрат на контроль со стороны государства.

Другим аргументом в пользу эффективности сокращения количества ВУЗов может послужить мысль о том, что, сокращая количество социально-гуманитарных ВУЗов, а именно среди них наиболее распространены неэффективные, можно направить поток абитуриентов в технические ВУЗы, в специалистах которых столь нуждается страна.

Немаловажно проблемой в России является коррупция, которая распространилась, кроме прочего, и в сфере высшего образования. Здравый смысл подсказывает, что наиболее коррумпированные ВУЗы выпускают наименее хороших специалистов, иначе говоря, наиболее сильно коррупция развита именно в неэффективных учебных заведениях. Закрытие последних позволит частично снизить уровень коррупции в стране.

С другой стороны, проблема, которая может при этом возникнуть, заключается в том, что закрытие и реорганизация приведут сильному несоответствию предложения спросу в некоторых регионах. То есть, может случиться так, что окажутся закрытыми ВУЗы, предоставляющие образование по тем специальностям, в которых нуждается локальный рынок и наоборот: останутся те ВУЗы, которые пусть и предоставляют качественное образование, но в целом спрос на их деятельность не слишком высок. Эта проблема решается путем привлечения абитуриентов из других регионов, однако не все могут позволить себе отправлять детей учиться в другие регионы, а государственная поддержка в этой области развита крайне слабо.

Таким образом, сокращение числа ВУЗов можно назвать эффективной мерой. Но справедлива ли она? Ответ на этот вопрос в немалой степени зависит от того, по отношению к кому рассматривается справедливость.

Если рассматривать сами ВУЗы, то наверно большинство из нас согласится, что это справедливо, так как средства, которые раньше тратились на обеспечение деятельности неэффективных ВУЗов, теперь смогут быть направлены на нужды эффективных. Но гораздо более важно выяснить, справедливо ли это по отношению к населению. В этом случае однозначно положительный ответ дать трудно.

Во-первых, сокращение числа ВУЗов означает соответствующее сокращение общего числа бюджетных мест, несмотря на заявление о том, что их количество не снизится, поскольку многие неэффективные ВУЗы будут не закрывать, а объединять с эффективными. Но так ли это на самом деле? В это верится с трудом. Сокращение же бюджетных мест приведет к тому, что многие абитуриенты, действительно нуждающиеся и заслуживающие право получить высшее образование, потеряют возможность реализовать себя и будут вынуждены всю жизнь заниматься тем, к чему они не предрасположены. Более того, родители, зная, что

возможности самореализации в стране столь невелики, серьезно задумаются, заводить ли им больше детей (4). При этом, логика подсказывает, что скорее всего они примут решение не в пользу большего количества детей в семье, так как ни один родитель не желает своему ребенку плохого будущего.

Во-вторых, от масштабного сокращения количества ВУЗов может пострадать большое количество ни в чем не повинных преподавателей. Ведь может быть так, что в силу каких-то причин добропорядочный преподаватель вынужден работать в неэффективном ВУЗе, а после закрытия последнего, преподаватель лишится работы. Молодые преподаватели скорее всего смогут адаптироваться к сложившейся ситуации, и найти себе работу в другом месте или другой сфере. Но ведь среди преподавателей немало и тех, кто, в силу своего возраста, не обладают достаточной мобильностью, так как вряд ли кто-то из работодателей желает при найме переучивать работника, который близок к пенсионному возрасту. В итоге в стране будет увеличиваться структурная безработица.

В-третьих, сокращение количества ВУЗов определенного направления подготовки приведет к тому, что под угрозой окажется свобода выбора абитуриентами профессии. Они будут попросту вынуждены поступать на те направления подготовки, на которые можно поступить. Это, опять же, не позволит им реализовать себя в полной мере, а последствия этого уже были рассмотрены нами ранее.

Подводя итог вышеупомянутому, можно сказать, что сокращение числа ВУЗов за счет закрытия или реорганизации неэффективных учебных заведений является в большей степени шагом к эффективности, но не справедливости. Таковы наши суждения по данному вопросу. К чему это в действительности приведет, мы сможем увидеть лишь со временем, и только тогда станет возможно однозначно сказать, в какой степени данная политика государства была справедлива и эффективна.

Использованные источники:

1. Концепция Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015 г. Утверждена распоряжением № 263-р Правительства РФ 7.02.. 2011 г. М., 2011, с. 8-9.
2. Медведев напомнил о необходимости сокращения числа слабых вузов // Вести. 2011 г. 22 сентября
3. Овчинников Г.К. Сколько же вузов требуется России, чтобы быть на уровне века // Alma mater. Вестник высшей школы. 2011. № 9. С. 25-33.
4. Сокращение вузов снизит рождаемость // Портал «Фонд имени Пителима Сорокина»
5. Alma mater, 2008. № 6. С. 9.
6. <http://ria.ru/analytics/20120830/733765324.html>
7. <http://novainfo.ru/demograficheskiy-krizis-i-sokrashchenie-chisla-vuzov-v-rossii>

8. <http://politkuhnya.com/comments/kocherov-comments/6752-effektivnost-vuza-ili-kachestvo-obrazovaniya.html>

*Габитова Г.Р.
студентка 4 курса
Экономического факультета
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Бюджетирование играет важнейшую роль в развитие предприятия и в получении наиболее высокой прибыли. Управление предприятием невозможно без финансового планирования работы предприятия. Поэтому планирование деятельности предприятия стало невозможным без формирования бюджета как основного инструмента гибкого управления и служащего для обеспечения достоверной информацией [1]. С его помощью разрабатывается стратегия эффективного развития предприятия в условиях конкуренции, а также неопределённости в условиях рыночной экономики и он служит важным инструментом достижения его целей [2].

Спектр работы ООО «Уфанефтепродукт» весьма разнообразен: оптовая реализация темных, светлых нефтепродуктов, а также продуктов нефтехимии; модульные автозаправочные станции «АЗС «Уфанефтепродукт», которые уже успешно функционируют в г. Уфа.

На данный момент организация реализует топливо следующих марок: бензины - Премиум-95, Регуляр-92, Аи-80, топливо дизельное.

Система финансового планирования в ООО «УНП» осуществляется на основе системного подхода с использованием таких приемов как:

- бюджетирование;
- финансовый контроль.

При этом следует отметить, что центральное место в системе финансового планирования предприятия занимает бюджетирование. Оно является интегрированной системой, обобщающей данные планирования, учета и контроля доходов и расходов ООО «УНП». Отчеты по бюджетам на предприятии составляются на периодической основе: ежеквартально и ежегодно.

Оценка системы бюджетирования выявила следующие проблемы:

1. Утвержденные показатели бюджета доходов и расходов филиалов на плановый год не подлежат дальнейшей корректировке в течение года. Это влечет за собой отсутствие возможности оперативно вносить изменения в бюджетную модель в непредвиденных ситуациях.

2. Отсутствие бюджетного комитета.

Для устранения этих проблем в работе было предложено следующее - корректировка в системе бюджетов. В состав бюджета включим план закупок, бюджет накладных расходов, бюджет коммерческих расходов.

План закупок. Назначение данного бюджета – определить затраты на приобретение горюче – смазочные средства для последующей реализации.

Таблица 1 План закупок ООО «УНП»

Показатель	План 2012	Факт 2012	Отклонения
Материальные затраты	232 206	139 389	-92 817
- закупка ГСМ	225 854	135 264	-90 590
- прочие работы	6 352	4 125	-2 227
Оплата труда	6 251	4 592	-1 659
Отчисления от ФЗП	1 625	1 194	-431
Амортизация	0	0	0
Прочие затраты	2 157	2 462	305
Итого затраты по закупке ГСМ	225 854	135 264	-90 590
Итого затраты по прочим работам	16 385	12 373	-4 012

Бюджет накладных расходов. Назначение данного бюджета – определить часть условно-постоянных издержек, необходимых для осуществления розничной продажи. В состав таких расходов обычно включаются расходы структурных подразделений бизнеса (АЗС): издержки на материалы, на заработную плату обслуживающего персонала (ремонтники, диспетчера и т.д.), амортизацию оборудования, прочие расходы.

Таблица 2 Бюджет накладных расходов

Показатель	факт 2012	план 2013	Отклонения
Материальные затраты	4 125	4 538	413
- внутренний расход ГСМ	845	930	85
- запчасти на транспорт	1 025	1 128	103
- запчасти на оборудование	2 175	2 393	218
- прочие материальные затраты	80	88	8
Оплата труда	4 592	5 051	459
- водители	1 449	1 594	145
- технические работники	1 277	1 404	128
- работники заправки	1 866	2 053	187
Отчисления от ФЗП	1 194	1 313	119
- водители	377	414	38
- технические работники	332	365	33

- работники заправки	485	534	49
Амортизация	481	481	0
- транспортных средств	156	156	0
- оборудования	325	325	0
Прочие затраты	2 462	2 708	246
Итого затраты	12 854	14 091	1 237

В данный бюджет входят все затраты, связанные с обслуживанием заправочных станций. Рост на 1237 тыс. руб. связан с ростом продаж. Коммерческие расходы представлены в соответствующем бюджете.

Бюджет коммерческих расходов. Назначение данного бюджета – определить часть условно-постоянных издержек, необходимых для продвижения товара.

Таблица 3 Бюджет коммерческие расходы

Показатель	факт 2012	план 2013	Отклонения
Материальные затраты	17 689	17 735	46
- ГСМ	458	504	46
- обслуживание программного обеспечения	9 568	9 568	0
- канцелярские принадлежности	387	387	0
- прочие материалы	7 276	7 276	0
Оплата труда	5 760	5 760	0
Отчисления от ФЗП	1 498	1 498	0
Амортизация	3 285	3 285	0
- амортизация офисного здания	2 941	2 941	0
- прочая амортизация	344	344	0
Прочие затраты	2 181	2 181	0
- услуги рекламы	845	845	0
- услуги охраны	826	826	0
- услуги связи	306	306	0
- прочие расходы	204	204	0
Итого коммерческие расходы	30 413	30 458	46

В сводный бюджет расходов входит план по закупу ГСМ, бюджет накладных расходов и бюджет коммерческих расходов. Зная доходы и расходы, можно составить БДиР.

Таблица 4 Бюджет доходов и расходов (БДиР)

Наименование показателя	факт 2012	план 2013	Отклонения
ДОХОДЫ И РАСХОДЫ ПО ОБЫЧНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ			
Выручка от продаж	210 110	253 935	43 825
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ,	147 637	193 018	42 381

услуг			
Валовая прибыль	62 473	60 917	1 555
Коммерческие расходы	30 413	30 458	46
Управленческие расходы			0
Прибыль (убыток) от продаж	32 060	30 459	1 601
ПРОЧИЕ ДОХОДЫ И РАСХОДЫ			0
Проценты к получению	0	0	0
Проценты к уплате	69	0	-69
Доходы от участия в других организациях	0	0	0
Прочие доходы	22 652	25 000	2 348
Прочие расходы	54 189	25 000	-29 189
Прибыль (убыток) до налогообложения	454	30 459	30 005
Текущий налог на прибыль	91	6 092	6 001
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	363	24 367	24 004

Планируется рост прибыли на 24004 тыс. руб.

Если бюджетирование выстроено и внедрено грамотно, можно говорить о повышении общего уровня эффективности управления предприятием, существенном улучшении качества менеджмента всех звеньев. Безусловно, практическая сфера применения инструмента управления бюджетами компании значительно шире, чем финансовое планирование. При правильном внедрении это станет основной технологией управления.

Использованные источники:

- 1.Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент [Текст] учебник / Г. Б. Поляк – Юнити – Дана, 2012.;
- 2.Электронный ресурс: точка доступа: <http://www.wiseowl.ru>

Габитова Г.Р.
студент 4курса
экономического факультета
Шайхутдинова Н. А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ООО «АЛЬДО»

Руководство большинства предприятий не осознает значимость повышения инвестиционной привлекательности и не занимается вопросами разработки методики анализа и оценки, так же изучением влияющих факторов и проблемами ее повышения. Именно поэтому в научной и специализированной литературе проблема анализа и оценки инвестиционной привлекательности предприятий является недостаточно разработанной и весьма актуальной [1].

В настоящее время одним из развивающихся направлений экономического анализа становится оценка инвестиционной привлекательности предприятия [2].

Инвестиционная привлекательность в современных условиях является одной из важнейших характеристик деятельности предприятий, поскольку прямо влияет на перспективы его развития, конкурентоспособность, финансовую устойчивость, кредитоспособность [2].

Рассмотрим инвестиционную привлекательность ООО «Альдо». Сфера деятельности предприятия - торговля продуктами питания. Продукция предназначена для общего потребления.

Всего в сети ООО «Альдо» шесть магазинов, два павильона, кулинария и торгово-офисный комплекс, где созданы все условия для покупателей: наличие подъездных путей при входе в магазин, высокий уровень сервиса, низкие цены на товары потребительской корзины, высококачественное холодильное, торговое и технологическое оборудование.

В рамках повышения инвестиционной привлекательности предприятия следует действовать в направлении совершенствования товарной стратегии, в связи с чем рассматривается новое направление деятельности предприятия – бизнес-проект по открытию кондитерского цеха.

Для этого необходимо сделать ремонт помещения, в котором будет располагаться цех общей стоимостью 500 000 руб. и закупить оборудования общей стоимостью 5 500 000 руб. (табл.1). Стоимость работ по монтажу оборудования составляет 100 000 руб. Срок службы 5 лет. Годовая сумма амортизации 1100000 руб.

Таблица 1 Инвестиционные затраты на реализацию проекта

Наименование	Стоимость, руб.
Ремонт помещения	500 000
Стоимость оборудования, в том числе:	5 500 000
–кондитерский шкаф	1 380 000
–плиты	370 000
–взбивательная машина	210 000
–тестораскаточная машина	190 000
–тестоделитель	190 000
–машина для замеса теста	200 000
–просеиватель	270 000
–подпарники	280 000
–холодильный шкаф	1 350 000
–весы	20 000
–инвентарь и инструменты	890 000
–моечные ванны	150 000
Монтаж оборудования	100 000
Итого	6 100 000

Для обеспечения работы цеха необходимы дополнительные трудовые ресурсы (таблица 2).

Таблица 2 Работники цеха и фонд их оплаты труда

Должность	Численность, чел.	Оклад, руб. в мес.	ФОТ, руб. в мес.
1	2	3	4
Зав. Производством	1	25 000	25 000
Бухгалтер-аудитор	1	15 000	15 000
Технолог	1	15 000	15 000
Шеф-повар	1	15 000	15 000
Заготовщик	1	12 500	12 500
Кондитер	Продолжение таблицы 2		
Пекарь			
Водитель-экспедитор	1	13 500	13 500
1	2	3	4
Посудомойщица	1	7 000	7 000
Уборщик помещения	1	7 000	7 000
Грузчик	1	15 000	15 000
Охранник	1	13 000	13 000
Итого	26	149000	314 000

Стоимость сырья для производства 1 кг. тортов составляет 100 руб., а для производства 1 кг. выпечки – 35 руб.

Таблица 3 Затраты сырья при производстве выпечки

Наименование сырья	Цена сырья за кг., руб.	Расход сырья на 1 кг. продукции, кг.	Затраты сырья на 1 кг. Продукции, руб.
Мука	36	0,55	19,80
Сахар	30	0,08	2,40
Масло	210	0,05	10,50
Дрожжи	35	0,01	0,35
Красители и консерванты	178	0,01	1,78
Итого	489	0,7	35

Таблица 4 Затраты сырья при производстве тортов

Наименование сырья	Цена сырья за кг., руб.	Расход сырья на 1 кг. продукции, кг.	Затраты сырья на 1 кг. Продукции, руб.
Мука	36	0,4	14,40
Сахар	30	0,2	6,00
Масло	210	0,2	42,00
Дрожжи	35	0,01	0,35
Красители и консерванты	178	0,21	37,38
Итого	489	1,02	100,00

Таблица 5 План производства продукции в цехе

Наименование Продукции	Объем выпускаемой продукции в год, кг.	Затраты сырья на 1 кг. продукта, руб.	Итого затрат сырья в год, руб.
Торты	37 500	100	3 750 000
Выпечка	62 500	35	2 187 500
Итого	100000	135	5 937 500

Таблица 6 Калькуляция затрат на производство продукции

Статьи затрат	Всего	Торты	Выпечка
1	2	3	4
Фонд оплаты труда	2 700 000	1 000 000	1 700 000
Отчисления во внебюджетные фонды	Продолжение таблицы 6		
Сырье и материалы	5 937 500	3 750 000	2 187 500
1	2	3	4
Общие издержки	444 000	166 500	277 500
Амортизация	275 000	214 500	60 500
Итого затрат	11 554 900	6 705 000	4 849 900
Объем производства, кг.	100000	37500	62500
Себестоимость 1 кг. продукта, руб.	115,55	178,80	77,60
Рентабельность		0,68	0,16
Цена реализации за 1 кг. продукта, руб.		300	90

Реализация тортов планируется в размере 37 500 кг. в год при средней цене 300 руб./кг., а реализация выпечки – в размере 62 500 кг. в год при средней цене 90 руб./кг. Следовательно, планируемая выручка составляет 16875000 руб. за год.

Общие издержки включают в себя: затраты на электроэнергию – 10 000 руб. в мес. (расход 5000 кВт за месяц, цена за 1 кВт 2 руб.), общецеховые затраты – 5 000 руб. в мес., управленческие затраты (покупку канцелярских товаров, инвентаря и других материалов, расходы на ремонт основных средств и т.д.) – 12 000 руб. в мес. и коммерческие затраты (транспортные расходы) – 10 000 руб. в мес.

Финансирование проекта осуществляется за счёт собственных средств в размере 526 000 руб. и банковского кредита в размере 5 574 000 руб. на 3 года под 15% годовых.

Таблица 7 Окружение проекта

Показатель	Значение
Ставка рефинансирования ЦБ	8,25%
Ставка дисконтирования	17%
Инфляция	8%
Налоги:	
налог на прибыль	20%
налог на имущество	2,2%
НДС	18%
Отчисления во внебюджетные фонды	30%

Правило, в соответствии с которым инвесторы принимают к рассмотрению проекты – проект должен иметь чистый приведенный доход NPV положительный и как можно больший, индекс прибыльности PI не меньше единицы, внутреннюю норму рентабельности IRR больше ставки дисконтирования и срок окупаемости минимальный.

Таблица 8 Показатели эффективности

Показатель	Значения
Выручка	14 864 933 руб.
NPV	2 662 924 руб.
PI	1,43
IRR	51,44%
DPB	25 мес.

Из чего можно сделать вывод, что проект эффективный и может быть принят к реализации.

Таблица 9 Прогноз отчета о прибылях и убытках

АКТИВ	Код показателя	2012 г.	Прогноз	Изменение
Выручка	2110	40281	57469	17188
Себестоимость продаж	2120	33422	48137	14715
Валовая прибыль	2100	6859	9332	2473
Коммерческие расходы	2210	6647	8360	1713
Управленческие расходы	2220			0
Прибыль(убыток) от продаж	2200	6859	9332	2473
Доходы от участия в других организациях	2310			0
Проценты к получению	2320			0
Проценты к уплате	2330			0
Прочие доходы	2340	72	72	0
Прочие расходы	2350	179	289	110
Прибыль(убыток) до налогообложения	2300	105	2468	2363
Текущий налог на прибыль	2410	21	557	536
Чистая прибыль(убыток) отчетного периода	2400	84	1911	1827

В результате предложенных мероприятий чистая прибыль выросла на 1827 тыс. руб.

Таблица 10 Прогноз показателей финансового состояния предприятия

Показатели	Количественное значение		Динамика		Нормативное значение	Отклонение от нормативного значения	
	Базовое	проект	абс.	%		базовое	Проект
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент текущей ликвидности	1,226	1,231	0,005	0,4	2	-0,774	-0,769
1	2	3	4	5	6	7	8
Коэффициент срочной ликвидности	0,837	0,881	0,044	5,3	0,8	0,037	0,081
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,050	0,207	0,157	313,4	0,2	-0,150	0,007

Коэффициент автономии	0,145	0,196	0,051	35,1	0,5	-0,355	-0,304
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	0,170	0,244	0,074	43,7	1	-0,830	-0,756
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	-0,515	-0,483	0,032	6,1	0,1	-0,615	-0,583
Рентабельность продаж	17,028	20,238	3,210	18,9			
Рентабельность активов	0,368	6,515	6,147	1670,2			

Как видим, текущая ликвидность выросла на 0,005 ед.. Срочная ликвидность выросла с 0,837 ед. до 0,044 ед. или на 5,3%. Увеличение абсолютной ликвидности составило 0,157 ед. или на 313,4%.

Степень независимости предприятия выросла на 0,051 ед. и составила 19,6%.

Существенно улучшились остальные показатели финансовой устойчивости. Так, соотношение собственных и заемных средств выросло с 0,17 руб. до 0,244 руб.

Рентабельность реализации увеличилась на 3,21 %, а рентабельность активов выросла на 6,147%

Таким образом, внедрение мероприятий по совершенствованию товарной стратегии и росту прибыли оказало положительное влияние на результаты хозяйственной деятельности и инвестиционную привлекательность предприятия.

Использованные источники:

1. Финансовый гид [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://finansovyjgid.ru/investicii/44-investicionnaya-privlekatelnost.html>
2. Ендовицкий, Д.А., Бабушкин, В.А. Инвестиционная привлекательность организации [Текст] : учебное пособие / Д.А. Ендовицкий, В.А. Бабушкин. – М.: Финансы и статистика, 2003.- 225с.

Гаврилова Е.С.

ФГБОУ ВПО "Орловский государственный аграрный университет" КУЛЬТУРОЛОГИЯ НА ФАКУЛЬТЕТЕ АГРОТЕХНИКИ И ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЯ (К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕГРАЦИИ ГУМАНИТАРНОГО И СПЕЦИАЛЬНОГО ЗНАНИЯ)

Гармония собственно культуры и техники как феномена культуры, нравственное наполнение технической составляющей – это главное условие выхода из мировоззренческого кризиса, в котором находится сегодня

современная цивилизация. Преобразования мира должны опираться на достижения культуры.

Harmony proper culture and art as a cultural phenomenon, the moral content of the technical component - this is the main exit condition of ideological crisis, which is now modern civilization. Transformation of the world must build on the achievements of culture.

Культура, техника, глобальные проблемы современности

Culture, technology, global problems

Специалисты технического профиля имеют огромное значение для экономической стабильности и прогрессивного развития страны. Число открытий в науке и достижений в технической сфере увеличивается с каждым днём. Но моральные принципы тысячелетия остаются неизменными. И приспособиться к ним современным технологиям все сложнее и сложнее. Часто это вообще невозможно, как, например, в вопросе клонирования человека. Ниже приводим примерный сценарий открытого семинарского занятия по культурологии по теме «Культура и глобальные проблемы современности», профильной для факультета агротехники и энергообеспечения.

ОБЩИЙ ПЛАН ЗАНЯТИЯ

1. Понятие "глобальные проблемы"

Темы для обсуждения на семинаре

1. В чём суть глобальных проблем современности, чем они характеризуются?
2. Какие необратимые последствия вызвал к жизни контроль над природой?

Тема для самостоятельной работы

Каковы взгляды финского философа Пенти Линколы на проблему перенаселения земли?

Письменное задание

Запишите в свой терминологический словарь в тетради для практических занятий значение терминов и понятий: культура и техника; техногенная цивилизация; глобальные проблемы современности, демилитаризация экономики

Работа со схемами.

1. Глобальные проблемы современности, их типология и иерархия
Сегодня человечество столкнулось с огромными проблемами, которые принято называть глобальными (от франц. global - всеобщий) от решения которых зависит дальнейший социальный прогресс. Их многообразие может быть представлено в виде 3-х основных групп:

Проблемы общественно-политического характера:
предотвращение мировой термоядерной войны, создание безядерного ненасильственного мира, преодоление возрастающего разрыва в экономике между передовыми индустриальными странами Запада и развивающимися странами Азии, Африки и Латинской Америки

Проблемы, связанные с взаимоотношением человека и общества: ликвидация нищеты, голода, неграмотности, борьба с болезнями, предвидение отрицательных последствий НТР и рациональное использование ее достижений

Экологические проблемы: охрана и восстановление окружающей среды, обеспечение человечества необходимыми природными ресурсами (вода, сырье, энергия)

Глобальные проблемы порождены не только колоссально выросшими техническими средствами воздействия общества на природу и огромными масштабами его хозяйственной деятельности, но и стихийностью и неравномерностью общественного развития, неравными экономическими отношениями между развитыми и развивающимися странами

[2; 330]

Вопросы и задания к схеме:

1) Возможно ли определить иерархию глобальных проблем современности? Согласны ли вы с тем, что глобальные проблемы связаны друг с другом и их сложно типологизировать вследствие тесной связи политики, экономики, экологии и культуры личных взаимоотношений людей?

2) Какая проблема видится вам заслуживающей наибольшего внимания? Предложите собственные проекты по решению этих вопросов.

Творческое задание.

1. Посмотрите фильм-катастрофу. Есть ли прообразы в реальном мире? Возможно ли, что подобные вымышленные ситуация могут произойти в действительности? Напишите рецензию на фильм.

2. Прочитайте книгу Д. Глуховского "Метро 2033". Современна ли постапокалиптическая реальность, описанная автором? Напишите рецензию на книгу.

2. Особенности кризисных процессов современности

Темы для обсуждения на семинаре

1. Охарактеризуйте кризисные процессы современности: перенаселение земли, экологические проблемы, опасные технологии, развитие техники как источник и катализатор истощения природных ресурсов, гедонизация человеческой жизни, генетическое вырождение.

2. Унификация общественных взглядов (роль телевидения как транслятора определённой доктрины). Зомбирование общественного мнения.

3. Рекламные технологии. Ядерное оружие. Особая роль культурологических проблем.

Тема для самостоятельной работы

Расскажите о концепции Элвина Тоффлера, познакомившись с его главным произведением "Футурошок" (описание и черты постиндустриального общества). Согласны ли вы с тем, что футурошок – это не только шок от возможного будущего, но и психологическая реакция человека и общества на уже произошедшие стремительные и радикальные изменения в его окружении, вызванные ускорением темпов технологического и социального прогресса, т.е. шок от настоящего?

Письменное задание

Запишите в свой терминологический словарь в тетради для практических занятий значение термина "футурология" и определение международной общественной организации "Римский клуб".

Работа со схемами

1. Сравните техногенный и мифологический типы культур (концепции Н. Багдасарьян, В. Бобахо, И. Тихой-Тищенко, И. Чучайкиной).

Ценности культуры	Тип культуры	
	Техногенный	Мифологический
Ядро мировоззрения	Цивилизация	Духовная культура
Отношение к природе	Покорение	Соответствие
Экономические интересы	Личностное или коллективное благополучие, обладание	Совершенствование образа жизни
Мораль (внешние регулятивы поведения)	Управление, подчинение	Согласие, сотрудничество
Нравственность (внутренние регулятивы поведения)	Закон, норма	Любовь, симпатия
Знание (способы достижения истины)	Рационализм, прагматизм, доказательство	Интуитивизм, иррационализм, вера
Стиль мышления	Рассудок	Разум
Метод познания	Анализ	Синтез
Логика изложения	Дедукция	Индукция
Область творчества	Технология деятельности (наука, техника, духовная практика)	Символическое освоение мира (художественное, религиозно-мистическое)
Характер деятельности	Целеустремлённость, дифференциация, специализация	Созерцательность, интеграция, универсализация

[2; 287]

2. Специфика культурологического изучения техники (по А. Литвинцевой)

Многочисленные определения техники показывают, что она представляет собой многогранное, многоаспектное явление.

Инструментально- технологическое измерение, составляющее предмет изучения технических наук, когда во внимание берётся онтологическая природа технического объекта, его внутренняя технологическая «логика»	Естественное (природное) измерение, которое акцентирует внимание на взаимоотношении «техника-природа» и является прежде всего предметом изучения естествознания и инженерной экологии	Индивидуальное человеческое измерение, которое сосредоточивается на предметной области «техника - человек» (индивид, личность) и изучается такими науками, как антропология, физиология, психология и др.	Социальное измерение в рамках отношения «техника – социальное бытие», предметная область которого есть взаимоотношение техники и общества, техники и мирового цивилизационного процесса. Этот аспект изучается социологией, экономическими науками, политологией, культурологией	Культурное измерение в рамках отношения «техника –социокультурный мир», изучаемое культурологией

Если в 1-м аспекте техника изучена довольно основательно, то 2-й вызывает озабоченность в связи с экологическим кризисом, переживаемым человечеством, и поэтому интенсивно разрабатывается в настоящее время; в исследовании 3-го аспекта сделаны первые шаги, особенно в связи с актуализацией проблемы человеко-машинных систем, искусственного интеллекта, роботизации и др. последняя проблема – социокультурное измерение техники – только начинает разрабатываться и далеко не всеми ещё осознаётся как проблема

Вопросы и задания к схеме:

- 1) Почему необходимо гармоничное соединение всех этих измерений? Возможно ли, что при этом условии будет предложено новый вид измерения - гуманистический?
- 2) Какие аспекты техники вы можете назвать?

Творческие задания

1. Подготовьте философский научно-исследовательский проект *"Пути выхода из кризиса современной цивилизации"*.

Проанализируйте классические условия выхода из кризиса:

- 1) осознанное изменение приоритетов в шкале культурных ценностей, созидание нового отношения к природе, формирование экологической культуры;
- 2) смена принципов измерения техники, её критериев и оценок, включение в систему этих оценок наряду с технико-экономической оптимальностью и экономической эффективностью и социокультурного, собственно человеческого измерения;
- 3) революционные изменения инженерного мышления и действия.

Используя достижения культуры, предложите свои пути выхода из кризиса, к которому вплотную приблизилась техногенная цивилизация.

2. Подготовьте творческие проекты "Решение мировоззренческих глобальных проблем современности в системах "человек - общество" и "человек – человек".

Примерный план рассуждений:

Можно ли согласиться с тем, что проблемы, связанные со взаимоотношениями человека и общества, людей друг с другом, являются главными глобальными проблемами, стоящими на сегодня перед человечеством?

Способствует ли гуманистически ориентированное мировоззрение для формирования системы ценностей современной личности и её возможной нравственной трансформации?

Проанализируйте один из спектаклей Орловских театров или напишите рецензию на книгу современного автора (на выбор).

3. Согласны ли вы с концепцией В. Добрынина, согласно которой техническая культура – это не только важнейшая составляющая технического знания; но и общественное освоение созданной обществом техники и технологии? Письменно изложите своё мнение.

4. Возможно ли предложить новый, гуманистический подход к проблеме возникновения техники, наряду с натуралистическим (выделяет естественно – природные основания возникновения техники), волевым (техника только частично определяется природой; другим фактором, обусловившим ее происхождение, является воля), рациональным (техника и технологическая деятельность понимаются как социально проектируемое действие) подходами, предлагаемыми А. Литвинцевой [3; 284]

5. Вероятно ли определить технику как особый феномен, заключающий в себе всё это многообразие пониманий? Письменно изложите своё мнение.

Культура и глобальные проблемы современности.

Темы для обсуждения на семинаре

1. Основные черты современной мировой культуры: вестернизация, европоцентризм, трансформация знания в информацию, демократизация культуры и её последствия

2. Культурная универсализация в мировом современном пространстве. Глобализм как феномен современности. Причины и возможные последствия глобализации.

3. Роль культуры в решении глобальных проблем. Культура как средство воспитания экологического сознания. Роль СМИ в формировании общественного мнения. Трансформация система ценностей современного человека (прагматическая направленность современной культуры).

Тема для самостоятельной работы:

1. В чём суть противопоставления природного и культурного, естественного и культурного? Согласны ли вы с тем, что культура является одной из систем природы?

2. Почему 2013 год объявлен в СНГ Годом экологической культуры и защиты окружающей среды?

Письменное задание.

Запишите в свой терминологический словарь в тетради для практических занятий значение терминов и понятий: экология культуры, natura.

Творческие задания.

1. Составьте кроссворд по теме "Культура и глобальные проблемы современности".

2. Разработайте свой проект преодоления экологического кризиса XX века.

Число глобальных проблем, вызванных к жизни постоянным противоборством культуры и техники, множится с каждым днём. Наука не стоит на месте, создаются новые технические механизмы, оптимизирующие деятельность на производстве и дома. Поэтому вопрос о гармонии культуры и техники – первостепенный среди других решений глобальных проблем современности. Преобразования мира должны опираться на достижения культуры. И культуру в данном преломлении смысла следует понимать как своеобразную технологию деятельности.

Использованные источники:

1. Гаврилова Е.С КУЛЬТУРОЛОГИЯ: методические рекомендации по подготовке к практическим занятиям для студентов факультета агротехники и энергообеспечения (направление - "агроинженерия"). – Орёл: Орёл ГАУ, 2013. – 71 с.
2. Тоффлер Э. Шок будущего: Пер. с англ. / Э. Тоффлер. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2002. —557, [3] с. — (Philosophy). ISBN 5-17-010706-4
3. Хоруженко К.М. Культурология. Структурно-логические схемы. – М.: Издательство: Владос, 2003 год.- ISBN: 5-305-00036

*Гагарин Ю.Е., к.т.н.
доцент
КФ МГТУ им. Н.Э. Баумана
Гагарина С.Н., к.э.н.
зав. кафедрой
филиал РГГУ в г. Калуге
Россия, г. Калуга*

ИНТЕРВАЛЬНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ГАЗА НАСЕЛЕНИЕМ РЕГИОНА С УЧЕТОМ СЕЗОННОГО ФАКТОРА

В составлении экономических прогнозов огромное распространение получили формализованные методы прогнозирования, такие как методы экстраполяции и методы математического моделирования. Одним из распространенных методов экстраполяции является метод подбора функций, который заключается в подборе по фактическим данным формы зависимости, которая обеспечит наименьшие отклонения данных исходного ряда от соответствующих расчетных значений. Расчет параметров для конкретной функциональной зависимости может быть осуществлен методами конфлюентного анализа, которые при определении точечных оценок параметров позволяют учитывать погрешности, как в значениях функции, так и в значениях ее аргумента.

Кроме точечных оценок параметров функций необходимо находить интервальные оценки параметров и интервальные оценки функциональных зависимостей [1]. Для практики именно интервальные оценки представляют большую ценность, поскольку дают достаточное количество информации об оцениваемом параметре.

Рассмотрим потребление газа населением Калужской области G при изменении температуры воздуха t . Для оценивания параметров линейной зависимости $G=a+bt$ воспользуемся моделью

$$\begin{cases} G_i = a + b\xi_i + \varepsilon_i, \\ t_i = \xi_i + \delta_i \end{cases}, i = \overline{1, n},$$

которая позволит учесть погрешности значений функции G – потребление газа и погрешности значений аргумента t – температуры.

Кроме точечных значений функции G определим доверительный интервал для линейной функции $G=a+bt$. Интервальная оценка функции G при заданной доверительной вероятности γ имеет вид [2]:

$$P\left\{\mathcal{E} - t_\gamma \sqrt{D(\mathcal{E})} < G < \mathcal{E} + t_\gamma \sqrt{D(\mathcal{E})}\right\} = \gamma, \quad (1)$$

где t_γ – квантиль распределения Стьюдента.

Дисперсия $D(\mathcal{E})$ определяется по формуле:

$$D(\mathcal{E}) = \frac{\sigma^2}{n} + (t - \bar{t})^2 \frac{\sigma^2}{\sum_{i=1}^n (t_i - \bar{t})^2} = \sigma^2 \left(\frac{1}{n} + \frac{(t - \bar{t})^2}{\sum_{i=1}^n (t_i - \bar{t})^2} \right).$$

В зависимости от периода времени года: холодный или теплый, разделим исходные данные на две группы точек, каждую группу точек аппроксимируем линейной зависимостью и по (1) определим доверительные интервалы функциональных зависимостей с заданной доверительной вероятностью γ .

В результате аппроксимации каждой группы точек были получены следующие уравнения:

$$G_{\text{холод.}} = 98788,5 - 3777,1 \cdot t; \quad (2)$$

$$G_{\text{тепл.}} = 126585,2 - 3643,5 \cdot t. \quad (3)$$

На рисунках 1-2 показаны результаты аппроксимации каждой группы точек (сплошная линия) и интервальные оценки функциональных зависимостей с доверительной вероятностью $\gamma = 0,95$ (пунктирные линии). При этом квантиль распределения Стьюдента для $p = 2$ и $n = 10$ принимался равным $t_\gamma = 2,31$. Вертикальные пунктирные линии на рисунках 1-2 соответствуют средним значениям температуры и отклонениям от средней температуры для каждого периода времени года.

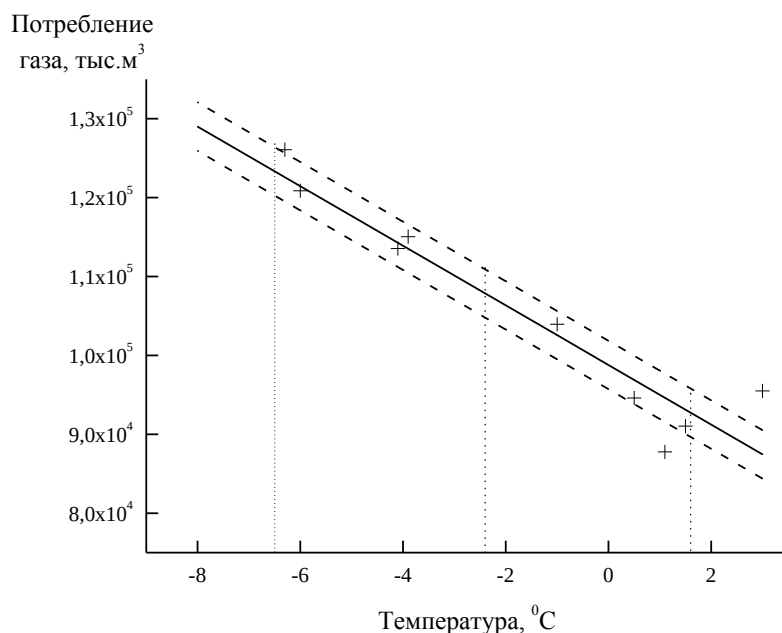


Рисунок 1 – Результаты обработки данных, соответствующих холодному периоду времени года с доверительной вероятностью $\gamma = 0,95$

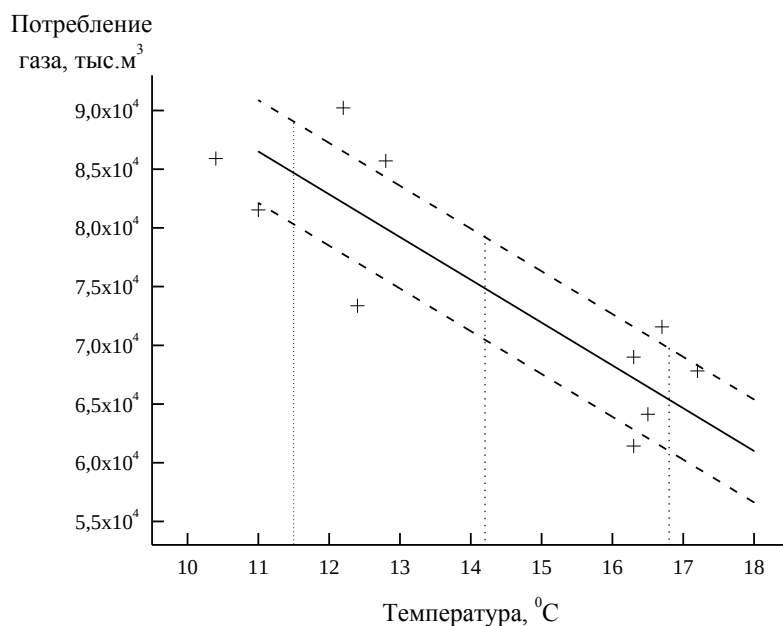


Рисунок 2 – Результаты обработки данных, соответствующих теплomu периоду времени года с доверительной вероятностью $\gamma = 0,95$

Проверим значимость уравнений (2)–(3). Совокупности данных, соответствующие холодному и теплomu периоду времени года, содержат по 10 значений. При $n=10$, $p=2$ и уровне значимости $\alpha=0,01$ критическое значение $F_{кр}(0,01;1;8)=11,26$. Для уравнения (2), соответствующего холодному периоду времени года, $F_{набл}=120,02$. Для уравнения (3), соответствующего теплomu периоду времени года, $F_{набл}=23,41$. Для данных, соответствующим холодному и теплomu периоду времени года, условие $F_{набл} > F_{кр}$ выполняется, поэтому уравнения (2) – (3) являются значимыми.

По уравнениям (2) – (3) для средней температуры воздуха, а также верхних и нижних значений диапазона температур, соответствующих предельным отклонениям $t \pm 3\sigma(t)$, определим точечные и интервальные значения потребления газа населением для холодного и теплого периода времени года (таблицы 1-2).

Таблица 1 – Точечные и интервальные значения потребления газа населением, соответствующие средней температуре, верхним и нижним значениям диапазона температур для теплого периода времени года

Температура, °C	Потребление газа населением, тыс.куб.м		
	$G_n(t)$	$G(t)$	$G_6(t)$
$t_6=22,1\text{ }^{\circ}\text{C}$	31089,6	45946,1	60802,6
$t_{cp}=14,2\text{ }^{\circ}\text{C}$	70544,4	74919,9	79295,3
$t_n=6,2\text{ }^{\circ}\text{C}$	89194,3	103893,6	118593

Таблица 2 – Точечные и интервальные значения потребления газа населением, соответствующие средней температуре, верхним и нижним значениям диапазона температур для холодного периода времени года

Температура, °C	Потребление газа населением, тыс.куб.м		
	$G_n(t)$	$G(t)$	$G_6(t)$
$t_6=9,7\text{ }^{\circ}\text{C}$	51900,3	62109,6	72319
$t_{cp}=-2,4\text{ }^{\circ}\text{C}$	104979,6	108042,4	111105,2
$t_n=-14,6\text{ }^{\circ}\text{C}$	143783,6	153975,3	164166,9

Определение не только точечных, но и интервальных оценок прогнозируемых показателей с учетом сезонного фактора повышает достоверность прогноза и, как следствие, снижает степень неопределенности и риски хозяйствующего субъекта, и повышает эффективность принимаемых управленческих решений.

Исследования проведены при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и правительства Калужской области (проект № 12-12-40022 а(р)).

Использованные источники:

1. Гагарина С.Н. Формирование тарифов на основе прогнозирования финансовых потребностей организаций ЖКХ // Финансовый журнал. – М.:ФГОУ ВПО АБиК Минфина России, 2010. –№ 2.
2. Гагарина С.Н., Гагарин Ю.Е. Интервальное прогнозирование объемов спроса на услуги субъектов естественных монополий с учетом неопределенности информации // Вестник университета (Государственный университет управления). – М.: ГУУ, 2013. –№ 22.

Гаджиева Х. Р.
студентка 5 к., кафедры «Бухгалтерский учет»
Косинова В. Н., к.э.н.
научный руководитель
доцент
ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»
Россия, г. Махачкала

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ

Начало системе социальной защиты и страхования в России было положено еще в 1861 году. С тех пор было внесено не один десяток изменений в порядок и организацию социального страхования с целью обеспечения оптимальной социальной защиты граждан.

Однако на сегодняшний день остаются нерешенными определенные проблемы обязательного социального страхования. Хотя элементы, характерные для оптимальной целостной системы соцстрахования в современной России все-таки вырисовываются.

Почему страхователи не заинтересованы делать отчисления в ФСС?

На сегодняшний день одной из актуальных проблем в социальном страховании является низкая заинтересованность работодателей в уплате страховых взносов в ФСС. Ведь количество денежных возмещений из фонда значительно меньше суммы уплаченных взносов.

Работники же рассматривают страховые взносы, как лишение части своего заработка, а не как инвестицию в будущее на случай потери дохода в связи с социальным риском. А тем временем качество условий труда в отношении безопасности оставляет желать лучшего.

Все по причине того, что многие работодатели пытаются различными способами снизить свои тарифы по страховым взносам, при этом необоснованно указывая несоответствующий реальности вид своей деятельности и прочие документы для получения льготы.

Но это, к сожалению не единственная проблема социального страхования российских граждан, есть и другие, более серьезные проблемы, которые мы рассмотрим с вами прямо сейчас.

Актуальные проблемы социального страхования в России.

Еще одной проблемой, характерной для системы соцстрахования в России является отсутствие реального разделения систем соцстрахования и соцзащиты населения.

С одной стороны, ФСС осуществляет выплаты в случаях временной нетрудоспособности, по причине несчастных случаев возникающих на производстве или в случае подтверждения профзаболевания у работника, что есть видом страхования.

С другой - осуществляет выплаты пособий связанных с материнством, на погребение, лечение в санаторно-профилактических учреждениях и т.д., что является не страховыми случаями, которые больше относятся к социальной помощи, нежели к страхованию.

В связи с этим, можно выделить следующие проблемы социального страхования в России:

- проблема сохранения не страховых принципов из-за отсутствия обоснованной зависимости величины выплачиваемых пособий от общего количества отчислений;
- финансовая неустойчивость системы социального страхования, возникающая за счет опережения расходов фонда над доходами;
- недостаточное обоснование расходов фонда: уровень выплат по основным социальным рискам (по старости, инвалидности и в связи с потерей кормильца) значительно ниже, чем предусмотрено Конвенцией МОТ, в то же время выплаты в связи с временной нетрудоспособностью могут достигать 100%;
- демографическая проблема: ежегодно доля трудящегося населения в России существенно сокращается.

Как видите, проблемы обязательного социального страхования достаточно серьезные и требуют определенного решения. Однако в настоящее время, можно сказать, что разработать идеальную модель соцстрахования в России практически невозможно.

Можно говорить лишь о модели переходного периода системы социального страхования, которая будет иметь свои границы использования и возможности, будет решать свои специфические задачи, соответствующие данному временному отрезку.

Причем при формировании в России новой модели системы социального страхования нельзя в полной мере использовать отечественный опыт или опыт зарубежных стран. Для каждой страны характерна уникальная ситуация, поэтому и система социального страхования каждой страны уникальна.

Нам с вами остается только надеяться на лучшее, и ждать приемлемых для нашего общества изменений, то есть решений, рассмотренных нами выше проблем социального страхования.

Какие изменения в социальном страховании принес 2013 год?

С 01 января 2013 года изменился порядок расчета государственных пособий в связи с материнством. Теперь средний дневной заработок будет рассчитываться за предыдущие два года до наступления страхового случая.

А это значит, что многие сотрудницы останутся недовольны размером своего пособия в тех случаях, если предыдущие два года до наступления страхового случая они не осуществляли трудовую деятельность или мало работали.

К слову сказать, социальное страхование 2011-2012 года предполагало выбор на усмотрение страхового лица периода расчета пособия, то есть можно было заменить трудовой год на другой, более выгодный.

Порадовать могут только изменения 2013 года - увеличились размеры государственных пособий связанных с материнством. Материнский капитал вырос до 409 тыс. рублей, МРОТ увеличился до 5 200 рублей.

Государственные пенсии также прошли индексацию и увеличились в размере, однако вместе с этим увеличились тарифы на услуги ЖКХ и продукты питания, подорожал и проезд в общественном транспорте.

Так что долго радоваться дополнительным «копеечкам» на своих сберегательных книжках гражданам РФ так и не пришлось.

Газалиева М.А.
студентка 5 к.
Раджабова М.Г., к.э.н.
научный руководитель: ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»,
Россия, г. Махачкала

О ВОПРОСЕ КЛАССИФИКАЦИИ ОБЛИГАЦИЙ

Рынок облигации (как мировой, так и российский) с каждым годом становится все более сложным и многообразным. Появляются новые виды облигации, усложняется структура облигационных займов. Существенно изменяются параметры долгового рынка и с качественной, и с количественной стороны. Вслед за изменениями в мировой финансовой системе меняются и российская финансовая система, ее институты, механизмы, инструменты. [3, с.159]

Несмотря на то, что российский рынок корпоративных облигаций еще не имеет и двух десятилетий истории своего существования, динамика развития его основных показателей позволяет судить о существенных качественных и количественных изменениях. Это обстоятельство в свою очередь не могло не сказаться на качественных характеристиках самих облигаций, обращающихся на российском рынке.

Одним из важнейших теоретических аспектов при рассмотрении облигаций как финансовых инструментов, является классификация их видов, осуществляемая на основании разнообразных качественных и количественных классификационных признаков. Необходимо отметить, что в отечественной и зарубежной экономической и финансовой литературе отсутствует общепризнанная классификация видов облигаций, существующая как целостный и самодостаточный набор группировок (однофакторных или многофакторных).[2, с.54]

По мнению многих авторов, множественность подходов к классификации облигаций:

- носит объективный характер;
- обусловлена различными законодательными, инфраструктурными и историческими особенностями становления и развития национальных облигационных рынков.

Тем не менее, существуют классификационные признаки, применяемые как на российском, так и на зарубежном рынках облигаций. Причем использование одного и того же признака различными учеными нередко приводит к построению существенно отличающихся друг от друга классификаций. Одним из наиболее наглядных примеров в этом отношении является построение классификаций облигаций по виду эмитента.

К примеру, по виду эмитента облигаций, по мнению В.А. Галанова, облигации подразделяются на государственные и корпоративные. Причем государственные облигации выпускаются непосредственно государством

или «от его лица», а корпоративные - коммерческими организациями различных видов.[1, с.158]

Альтернативной классификацией облигаций построенной на том же самом классификационном признаке, является предлагаемое М.В.Митрошиной и Н.Д.Эриашвили деление облигаций на следующие облигации:

- государственные (эмитент- Банк России);
- муниципальные (эмитенты-местные органы власти);
- корпоративные (эмитенты- акционерные общества);
- иностранные (эмитенты- иностранные заемщики).

Еще одной классификацией облигаций по виду эмитента, широко применяемой профессиональными участниками российского облигационного рынка, является деление на:

- государственные облигации;
- субфедеральные облигации;
- корпоративные облигации;
- банковские облигации.

В трудах зарубежных ученых классификация облигаций по данному признаку, как правило, несколько шире. Это обусловлено более длительной историей существования зарубежных облигационных рынков.

Приведенные примеры классификаций облигаций, построенные с использованием одного и того же признака, по мнению авторов, обладают рядом недостатков. В частности, классификация, предлагаемая В.А.Галановым, не учитывает наличия сегмента субфедеральных и муниципальных облигаций. В классификации М.В.Митрошиной и Н.Д.Эриашвили не совсем корректно указаны эмитенты облигаций (например государственные облигации в России эмитирует не только Банк России, а корпоративные - не только акционерные общества).

С учетом существования большого количества разнообразных подходов к классификации облигаций будем рассматривать только те классификационные подходы, которые позволяют наиболее полно охарактеризовать российский рынок долговых инструментов.

По мнению авторов, для получения более объективной характеристики облигационного рынка классификация облигаций должна строиться не на одном признаке (вид эмитента) а на нескольких. Прежде всего предлагается использовать признак резидентности эмитента (является ли эмитент облигаций резидентом Российской Федерации или нет). Причем под резидентом будет пониматься юридическое лицо, постоянно зарегистрированное.

Таким образом, по признаку резидентности эмитента можно выделить:

- облигации резидентов(российские заемщики);
- облигации нерезидентов (иностранные заемщики).[2, с. 55]

Еще одним классификационным признаком может быть номинальный объем облигационного выпуска. В мировой и отечественной практике наиболее распространенным подходом является деление облигаций на:

- облигации малых объемов выпуска;
- облигации средних объемов выпуска;
- облигации больших объемов выпуска.

Также одной из распространенных классификаций облигаций является классификация этих ценных бумаг по виду получаемого дохода на:

-дисконтные облигации или облигации с нулевым купоном (доход инвестора – разница между ценой приобретения и ценой погашения облигации);

-купонные облигации (доход инвестора –купонные выплаты).

Купонные облигации в зависимости от порядка выплаты купонов классифицируются на:

-облигации с периодическими выплатами купона (купоны выплачиваются систематически через равные промежутки времени);

-кумулятивные облигации (выплата всех накопленных купонов осуществляется только в момент погашения облигации).

Необходимо отметить, что расширение существующих классификационных признаков облигаций обусловлена интенсивным развитием российского рынка корпоративных облигаций в русле мировых тенденций, в том числе в связи с появлением на нем новых видов облигаций. Считается, что грамотно построенная классификация объектов исследования является надежным ключом к разрешению исследуемой проблемы.

Использованные источники:

1. Галанов В. А. Рынок ценных бумаг: учебник.- М.:ИНФРА-М, 2007. – 448 с.
2. Рынок ценных бумаг: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ под ред. Е.Ф.Жукова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009.- 567 с.
3. Семернина Ю.В. Анализ структуры российского рынка облигаций // Экономический анализ: теория и практика.- 2012. - №5. – с. 52-58
4. Якунина А.В. Финансовая стабильность: теоретический анализ // Вестник Саратовского государственного социально- экономического университета. - 2012.- №1.- с.153-157

Гайдарова У.М.
студент 5 курс бух учет
Научный руководитель: Магомедова З.О
ДГУ ЭФ
Россия, г. Махачкала

БАНКРОТСТВО КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ

С 1995 года, когда началась активная работа над проектом федерального закона "О несостоятельности (банкротстве)", и до настоящего времени не утихают дискуссии о необходимости специального регулирования процедур, связанных с предотвращением банкротства и собственно с банкротством банков. Суммируя основные аргументы в пользу ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций", устанавливающего особенности регулирования указанных процедур, можно выделить следующие моменты. Основное отличие регулирования процедур, связанных с банкротством банков, проявляется в том, что приоритет отдан мерам по предотвращению банкротства, имеющим досудебный характер, а не самим процедурам, связанным с делом о банкротстве. Сравнивая содержание двух законов (ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)" и ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций") следует обратить внимания на то, что в первом законе процедурам досудебной санации отведено всего лишь несколько статей, имеющих в основном декларативный характер, а в Законе о банкротстве кредитных организаций аналогичным мерам посвящена основная часть.

В этом, прежде всего, сказалась специфика правовой природы кредитных организаций. Кредитные организации, как любые коммерческие организации, - это частно - правовой институт, деятельность которых находится в сфере гражданско-правового регулирования. Однако в деятельности банков ярко проявляются и публично-правовые черты. Во-первых, банки позволяют эффективно сберегать и, следовательно, накапливать денежные средства, что является основным условием расширенного воспроизводства развития потребления. Во-вторых, банки предоставляют иным субъектам экономических отношений недостающую ликвидность (в виде кредитов, банковских гарантий и т. д.), что является основным стимулом для устойчивого развития современной экономики. Предоставление кредитов в то же время означает принципиальную возможность "создавать деньги", что неизбежно влияет на денежную систему государства. Наконец, в-третьих, через кредитные организации проходит основная масса платежей - как индивидуальных, так и крупных переводов, что позволяет контрагентам поддерживать экономические связи даже на огромном удалении друг от друга. "Банк - это организация, которая осуществляет профессиональное управление денежными средствами". Кредитные организации в своей совокупности образуют некое единство банковскую систему (ст. 2 ФЗ " О банках и банковской деятельности"),

обеспечение стабильности которой является одной из целей деятельности Банка России как органа банковского надзора (ст. 3 ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)").

Таким образом, в процессе банкротства кредитных организаций происходит столкновение не только частно-правовых интересов отдельных кредиторов друг с другом и с лицом-должником, но и частно-правовых интересов отдельных кредиторов с публично-правовым интересом. И с точки зрения публично-правового интереса часто необходимо не столько банкротство банка-должника, сколько сохранение его как элемента расчетной системы и системы предоставления банковских услуг.

В силу особой специфики и роли кредитной организации в социально-экономической системе государства в большинстве государств выстроена и специальная система надзора, целью которой является поддержание стабильности кредитных организаций с помощью воздействия на риски, которые возникают в деятельности кредитной организации, и принятие целой гаммы мер, связанных с предотвращением банкротства кредитного института - как экономического, так и правового характера. В России эту деятельность в соответствии с ФЗ "О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)" осуществляет Центральный банк Российской Федерации. Поэтому в ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" предусмотрено, что отношения, связанные с осуществлением мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) кредитных организаций, не урегулированные указанным Законом, регулируются иными федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними нормативными актами Банка России, а отношения, связанные с банкротством кредитных организаций, регулируются ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций", ФЗ "О несостоятельности (банкротстве)", а также нормативными актами Банка России, если это прямо предусмотрено ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций". Одной из важных особенностей ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" является участие банка России в производстве дела о несостоятельности (банкротстве). Только в зависимости от юридического состава, в одних случаях это является правом Банка России, а в других - обязанностью обратиться в арбитражный суд в защиту общественных интересов с заявлением о признании кредитной организации банкротом. Второй особенностью процедур, связанных с банкротством банков, является то, что меры по предотвращению банкротства банков имеют именно досудебный характер. Деятельность банка основана на доверии его клиентов. Малейшая огласка, скажем в средствах массовой информации, того, что в банке осуществляются меры по финансовому оздоровлению, может вызвать мгновенный массовый отток средств клиентов и погубить даже устойчивый

банк. В тоже время дело о банкротстве банков, как и любое судебное дело, - публичный процесс. Российской практике известны примеры того, что результатом осуществления процедур реорганизации (в соответствии с ранее действовавшим Законом "О несостоятельности (банкротстве) предприятий") стало восстановление работоспособности банка (например, Тверь универсалбанк после внешнего управления), однако эти случаи скорее представляют собой исключение из правила, нежели само правило. Поэтому в ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" предусмотрено, что появление в суде дела о банкротстве банка возможно только после отзыва у него лицензии на осуществление банковских операций. Все меры по предотвращению банкротства банка осуществляются до момента отзыва у кредитной организации лицензии на осуществление банковских операций. Эти меры (кроме назначения временной администрации) осуществляются таким образом, что о них должны знать всего три субъекта: руководители банка, учредители (участники банка) и Банк России, как орган банковского надзора.

Особенности регулирования процедур, связанных с банкротством банков, повлекли за собой и установление ряда особенностей непосредственно банкротства кредитных организаций:

Во-первых, отличается само определение банкротства. Общий Закон о банкротстве понимает под несостоятельностью признанную арбитражным судом неспособность в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязательства по уплате обязательных платежей в бюджет. Во-вторых, изменен состав лиц, обладающих правом направлять заявление о банкротстве кредитной организации в суд. В-третьих, в ФЗ "О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций" предусмотрены определенные механизмы защиты кредиторских прав, в частности, через обращение в Банк России с заявлением об отзыве лицензии. Наконец, в-четвертых, из процедур в деле о банкротстве кредитных организаций исключены внешнее управление и мировое соглашение, так как признано, что реально данные процедуры не способны достичь того результата, на который можно было бы рассчитывать, то есть, не только удовлетворить требования кредиторов (отсрочить их исполнение и т. д.), но и восстановить у кредитной организации лицензию на осуществление банковских операций.

Гайдарова У.М.
студент 5-го курса
Научный руководитель –Косинова В.И.
ДГУ
Россия, г. Махачкала

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СТРАХОВАНИЯ В РФ

Для того чтобы обеспечить непрерывность производства и поддержать социальную стабильность в обществе является необходимым минимизировать уровень недострахования рисков в экономике. К 2020 году на мой взгляд уровень страховой защиты рисков, которые традиционно подлежат страхованию в развитых странах, должен приблизиться к 100%, а совокупный объем рынка может достичь 3 трлн рублей. Страхование вместо создания внебюджетных фондов или прямого финансирования устранения последствий техногенных или природных катастроф, аварий и прочих событий — по мнению многих авторов это единственный путь снижения нагрузки на государственные финансы при увеличении эффективности управления риском.

В недалеком будущем базой российского страхового рынка должно стать именно добровольное страхование. Необходимо также пересмотреть все принципы действия существующих на сегодня видов обязательного страхования в пользу рыночных механизмов, а роль обязательного вида страхования должна постепенно брать тенденцию к снижению. Совокупная доля всех обязательных видов страхования в страховых взносах к 2020 году не должна превышать 25%. Но это не значит, что начиная с сегодняшнего дня населению нужно отказаться от всех проявлений обязательных видов страхования. На первом этапе планируются, что эти виды станут локомотивом развития, а в последующем будут нужны изменения и реформы для того чтобы повысить эффективность. Несомненно, вмененное страхование, в силу того что оно обладает именно большей гибкостью. И оно представляет собой наиболее эффективный способ направленный на обеспечение защиты интересов третьих лиц по сравнению с обязательными видами страхования. Заменой лицензирования и сертификации продукции вмененными видами страхования может дать возможность решить и задачу повышения качества работ и услуг. Тут наиболее важным вопросом является вопрос проработки расчета тарификации и условий, дабы не повторять ошибки системы ОСАГО.

Что можно сказать о реформировании ОСАГО?? Реформирование ОСАГО, по моему мнению, должно идти по пути либерализации тарифов, а именно через передачу функций по установлению тарифов по ОСАГО саморегулируемой организации участников рынка к полному переходу на рыночный механизм формирования тарифов. Лимиты ответственности по

ОСАГО является необходимым рассчитывать с учетом экономической стоимости жизни.

Также необходимо не забывать о роли страхования как необходимого условия нормального функционирования всей российской экономики. Необходимо повышение требований, к надежности и транспарентности всех без исключения российских страховых компаний. Оценку уровня достаточности собственных средств страховщиков следует осуществлять на основе принципов Solvency II, которые являются разработкой Международной ассоциацией органов страхового надзора. Также, необходимо подготовить и внедрить в практику работы страховщиков стандарты риск - менеджмента, включающие актуарный аудит и проведение инвестиционных комитетов при размещении средств страховых резервов. Плюс ко всему предложенному в течение двух-трех лет необходимо введение требований предоставления отчетности по МСФО и расширение требований по финансовой устойчивости и рейтингам надежности в требованиях тендеров и аккредитаций.

Что же касается конкуренция между игроками страхового рынка, она должна происходить прежде всего неценовыми методами, сегодняшнему рынку нужно избавиться от демпинга, завышенных агентских комиссий и «откатов». Многие же конечно зависят и от самих компаний. А ФАС в свою очередь может более активно бороться именно с такими проявлениями недобросовестной конкуренции и, напротив, несколько смягчить свою позицию относительно соглашений страховщиков и банков.

От себя хочется добавить, что страхование представляет собой ни что иное как совокупность перераспределительных отношений замкнутого круга его участников по поводу формирования за счет их взносов целевого страхового фонда, предназначенного для возмещения ущерба, который может произойти в результате наступления страхового случая, имуществу юридических и физических лиц, а также для материального обеспечения граждан. Также хочется отметить что экономике РФ просто необходим мощный национальный страховой рынок, который будет способен на развитие именно за счет добровольных видов страхования, а также неценовой конкуренции, фундаментом стабильности и успешной динамики которого явилась бы значительная, капитализация отечественных страховщиков.

Я думаю, что для обеспечения непрерывности производства и поддержания социальной стабильности в обществе является необходимым минимизация уровня недострахования рисков в экономике. На мой взгляд, в будущем основой российского страхового рынка должно стать добровольное страхование.

Страхование как сфера деятельности прочно утвердилось в РФ и конечно же во многом уступает западным странам, но нужно сказать что у нашей страны есть потенциал который необходимо просто правильно

реализовать, и хочется надеяться, что сдвиги которые планируется совершить приведут российский рынок страхования к желаемому результату.

Гайдарова У.М.
студент 5-го курса
Научный руководитель - Омарова О. Ф.
ДГУ
Россия, г. Махачкала

БУХГАЛТЕРСКАЯ СЛУЖБА БАНКА

Структуру бухгалтерского аппарата банк устанавливает сам. Это, чаще всего, единое бухгалтерское подразделение, которое состоит из отделов или секторов. Независимо от специфики организационной структуры все бухгалтерские сотрудники банка всецело подчиняются его главному бухгалтеру. Совокупность процессов, непосредственно связанных с выполнением всей операционной работы и ведением бухгалтерского учета, называют учетно-операционной работой, а персонал, выполняющий соответствующие функции, - учетно-операционным аппаратом банка.

Ответственный за организацию бухгалтерского учета а также соблюдение законодательства при выполнении всех банковских операций несет только руководитель банка. Ответственность за формирование учетной политики, ведение учета, представление полной и достоверной отчетности в строго установленный срок возлагается на главного бухгалтера банка.

В основные задачи главного бухгалтера входит методическое обеспечение учета всех операций проводимых банком, аналитические а также контрольные функции. В обязанности главного бухгалтера также входит организация учетно-операционной работы. Он занимается организационными вопросами, касаемо: отражения на счетах бухгалтерского учета операций, совершаемых банком; занимается оформлением открытия счетов клиентов; осуществляет контроль исправлений в лицевых счетах; контроль начисления процентов по счетам; контролирует использование бланков строгого учета; распределяет счета бухгалтерского учета и обязанности между ответственными исполнителями; представляет руководству банка всю необходимую оперативную информации для принятия правильных управленческих решений; составляет финансовую отчетность банка; проводит экономический анализ всей финансовой деятельности банка.

Главный бухгалтер должен ежедневно проверять заключение кассовых операций, правильность и полноту оприходования денег, сводку оборотов и баланс за день, правильность формирования и хранения всех денежно-расчетных документов. Но на него не могут быть возложены обязанности,

которые связанные с материальной ответственностью за деньги и материальные ценности. Главный бухгалтер, его заместители и начальники отделов занимаются разработкой должностных инструкций для бухгалтерского персонала, разрабатывают порядок ведения а также регистрации всех банковских операций в книгах, журналах. Правильная и рациональная организация учетно-операционной работы во многом зависит от установленного в банке документооборота. В целях рационализации этого порядка в банке должен составляться график документооборота, который утверждается руководителем банка.

Требования главного бухгалтера относимые к документальному оформлению операций, а также представления в бухгалтерию всех необходимых документов и сведений обязательны для исполнения всеми работниками банка. Без его подписи или без подписи уполномоченных им должностных лиц денежные и расчетные документы, финансовые обязательства, оформленные документами, считаются недействительными и не и не могут быть приняты к исполнению. Право на подписание всех расчетно-кассовых документов оформляет руководитель банка. Образцы подписей должны передаваться в кассу операционным и контролирующим работникам и другим службам, где используются эти документы.

Учетно-операционный аппарат чаще всего состоит , из ответственных исполнителей, а если это необходимо – из операционных бригад. Ответственными исполнителями становятся самые подготовленные и компетентные работники ,у которых есть достаточный опыт работы в банке. Они занимаются проверкой и оформлением документов, поступающих в банк от клиентов, филиалов и других банков. Все счета бухгалтерского учета распределяются между ответственными исполнителями так, чтобы возможно было обеспечить систематический контроль, избежать задержек в обработке и оформлении документов а также обеспечить равномерную нагрузку на каждого работника. Операционные группы как правило создаются в крупных банках; это помогает повысить производительность труда, ускорить документооборот, усилить внутренний контроль и обеспечить взаимозаменяемость работников. Общее руководство в группе возлагается на более опытного работника, который организует работу и контролирует своевременность оформления операций. Руководитель группы несет ответственность за работу всей группы. Для правильной организации бухгалтерского учета руководитель должен обращать внимание на формирование должностных инструкций,но на сегодняшний день большинство руководителей забывают об этом, и это большое упущение. До недавнего времени банковский сектор испытывал нехватку квалифицированных кадров, и это пагубно отразилось на деятельности банков, что привело к затормаживанию развития региональной сети. Вследствии этого руководителям приходилось принимать на работу

сотрудников не совсем отвечающих необходимым требованиям. В заключении хочется добавить, что от того насколько правильно организована бухгалтерская служба банка, от того насколько компетентны в своей области специалисты банка зависит его конечный результат. Исходя из этого, является целесообразным уделить должное внимание формированию бухгалтерского аппарата.

*Гайдарова У.М.
студент 5-го курса бухг.учет
Научный руководитель: Раджабова М.Г., к.э.н.
ст. преподаватель
ДГУ ЭФ
Россия, г. Махачкала*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

В современных условиях в России развитие рынка коллективных инвестиций становится важным фактором развития всей финансовой системы РФ. Рынок коллективных инвестиций, как правило, представлен инвестиционными фондами, основное место среди которых в России занимают паевые инвестиционные фонды (ПИФы), в которых сконцентрирован основной капитал и основной потенциал развития отрасли коллективных инвестиций.

Эффективный механизм трансформации сбережений в инвестиции все еще остается актуальной проблемой для России. Сложность принятия инвестиционных решений приводят к тому, что инвесторы предпочитают делегировать полномочия по принятию решений профессионалам в рамках доверительного управления имуществом посредством создания фондов коллективного инвестирования, таких как, паевые инвестиционные фонды. ПИФы дают возможность инвесторам поддерживать реальную доходность вложений при умеренных рисках и снижать расходы, например, расходы на оплату услуг финансовых посредников.

Согласно мнению специалистов российских управляющих компаний, можно сформировать следующие достоинства инвестирования в паевой инвестиционный фонд:

- профессиональное управление активами;
- диверсификация риска вложений;
- информационная прозрачность рынка паевых инвестиционных фондов;
- высокая ликвидность инвестиционного пая;
- низкие транзакционные издержки сделок;
- минимизация налогов;
- надежность, контроль государства;
- доступность вложений сравнительно небольших сумм.

Всего на начало 2012 года в России зарегистрировано около полутора тысяч паевых инвестиционных фондов, при этом самыми многочисленными являются фонды недвижимости (607), за ними следуют фонды акций (261) и фонды смешанных инвестиций (180).

В России сегодня существуют огромные резервы для активизации инвестиционного процесса (более 10 трлн. руб. на депозитных счетах в банках держат россияне) и, соответственно, – увеличения объемов поступлений инвестиций на отечественный финансовый рынок, в том числе на рынок ПИФов. Однако, тормозящими факторами, выступают низкая финансовая и инвестиционная грамотность, а также недостаточность информационно-аналитического обеспечения индустрии ПИФов.

Одной из проблем отечественного рынка коллективных инвестиций является недостаток информации, касающейся деятельности паевых инвестиционных фондов. Контроль полноты и правильности публикуемой отчетности паевых инвестиционных фондов на постоянной основе не осуществляется. Положение об отчетности акционерного инвестиционного фонда и отчетности управляющей компании паевым инвестиционным фондом, утвержденное постановлением ФКЦБ России от 22.X.2003 №03-41/пс, предусматривает обязательное представление отчетности управляющих компаний в регулирующие органы, но не указывает состав этой информации и порядок ее публичного раскрытия. В этих условиях инвесторы часто не имеют информации, существенной для понимания рисков и доходности инвестиций в инвестиционные паи, и руководствуются в значительной мере субъективными оценками.

В настоящий момент основным источником данных о паевых фондах являются разнообразные веб-сайты, в том числе и сайты самих управляющих компаний. Сегодня существует достаточно опасная ситуация, когда управляющая компания публично по тому или иному фонду объявляет свою инвестиционную стратегию, и инвестор ориентируется на эти заявления, но подтверждения тому, выполняются ли данные заявления, он не имеет. Если взять ежеквартальные отчеты о составе и структуре СЧА паевых фондов, можно найти случаи, когда публичные заявления компании не соответствуют тому, что находится в портфеле фонда. Соответственно, отсутствует возможность проанализировать те риски, которые несет инвестор исходя из фактического портфеля фонда.

Для российского рынка паевых инвестиционных фондов характерна проблема информационной асимметрии, заключающейся в том, что компании представляют общественности и ФСФР разную информацию. Также имеет место проблема нехватки специалистов.

В сложившейся ситуации предлагается два варианта развития событий. Первый вариант – самостоятельное «взращивание» специалистов управляющими компаниями.

Второй путь связан с тем, чтобы сделать процесс управления портфелем более формализованным, когда смена управляющего не особо отражается на инвестиционном процессе. Нехватка специалистов наблюдается и в процессе дистрибуции паев инвестиционных фондов.

Можно выделить также следующие практические проблемы развития ПИФов в России:

- проблемы налогообложения фондов;
- законодательные препятствия при введении производных инструментов в состав активов фонда;
- проблемы инвестирования в иностранные ценные бумаги;
- снижение количества управляющих компаний;
- информационная закрытость управляющих компаний, что приводит к отсутствию единой базы достоверных данных о деятельности фондов;
- недостаток квалифицированных кадров в отрасли коллективных инвестиций и др.

Вследствие этого существует ряд задач, требующих внимания со стороны участников рынка коллективных инвестиций. Это:

- повышение информационной открытости инвестиционных паев;
- снижение операционных издержек;
- предоставление портфельным инвесторам возможности диверсифицировать вложения на внутреннем и глобальном финансовых рынках;
- совершенствование законодательной базы;
- создание регулятивной инфраструктуры финансового рынка;
- повышение финансовой грамотности населения.

*Гайдурова М.А.
студент 3го курса
Ханнанова Т.Р.
профессор
ФГБОУ ВПО БашГАУ
Россия, г. Уфа*

МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ

В данной статье речь пойдет о неосведомленности отдельных граждан в сфере социального обеспечения. Актуальность проблемы на сегодняшний день налицо: она встречается повсеместно и требует регулирования соответствующими органами власти. В ходе прохождения производственной практики в органах местного самоуправления можно столкнуться с тем, что поступают жалобы от граждан. Это является результатом низкой правовой культуры, отсутствия консультативно-информационной помощи по разъяснению гражданам их прав на социальное обеспечение.

Право на социальное обеспечение — разновидность основных социальных прав, предполагающая гарантированное законом предоставление государством средств к жизни гражданам, лишенным (полностью или частично) способности или возможности трудиться и получать доходы от труда, а также помощи семье в связи с рождением и воспитанием детей. Конституция РФ (ч. 2 ст. 39) устанавливает два массовых вида социального обеспечения: во-первых, пенсии, порядок предоставления которых регулируется пенсионным законодательством (федеральные законы от 15 декабря 2001 г. "О государственном пенсионном обеспечении в Российской Федерации", "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации" и от 17 декабря 2001 г. "О трудовых пенсиях в Российской Федерации"); во-вторых, социальные пособия. В зависимости от оснований обеспечения и социального назначения выделяются три группы таких пособий: а) по временной нетрудоспособности (по болезни, по уходу за больным членом семьи, при карантине и т. п.); б) по безработице; в) пособия семьям, имеющим детей (размер таких пособий составляет: на детей в возрасте до 6 лет — 70%, на детей от 6 до 16 лет — 60% минимальной заработной платы).

Для того чтобы улучшить ситуацию, необходимо чаще освещать данные вопросы в средствах массовой информации, выпускать информационные брошюры, проводить тематические программы на радио, по телевизору, открыть горячую линию для консультирования.

В.В. Путин предписал Правительству РФ сократить расходы на социальное обеспечение населения, причиной подобного решения стало снижение темпов роста мировой экономики, которое негативно отразилось на России. Путин уточнил, что на данный момент бюджет не располагает средствами для социальных выплат. В итоге данное предписание может привести к нарушениям прав граждан, которые остро нуждаются в материальной помощи со стороны государства.

Таким образом, можно сделать вывод: социальное обеспечение необходимо для нормального функционирования общества. С развитием правовой культуры будет расти уровень жизни населения страны.

Гайсаров Р. Р.

студент 3курса

Юнусбаева В.Ф., к.с.н.

ассистент

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г.Уфа

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

В странах с рыночной экономикой широкое распространение получил термин «качество жизни населения». От качества жизни населения зависит

социально-экономическое развитие страны. Без оценки ситуации в данной области невозможно управление социальными проблемами как в регионах так и в стране в целом. Именно поэтому в Конституции РФ заложено построение социального государства, в котором каждый гражданин имеет право на достойную жизнь. Изменения, происходящие в конце XX века в России, повлекли за собой существенное повышение роли регионов в осуществлении социально-экономической политики. Каждый субъект, в силу своих региональных особенностей и менталитета, а также политической ситуации имеет особенности в достижении уровня и качества жизни населения.

Самой благополучной страной в мире, согласно новому Индексу человеческого развития (ИЧР), признана Норвегия. Первую пятерку благополучных стран также составляют Австралия, Соединенные Штаты Америки, Нидерланды и Германия. В этом рейтинге Россия занимает 55 место. [2]

ИЧР — это совокупный показатель уровня развития человека в стране. Часто этот термин используется в качестве синонима таких понятий как «качество жизни» или «уровень жизни». Индекс измеряет достижения страны с точки зрения состояния здоровья, получения образования и фактического дохода ее граждан, по трем основным направлениям:

1. Здоровье и долголетие, измеряемые показателем ожидаемой продолжительности жизни при рождении.
2. Доступ к образованию, измеряемый уровнем грамотности взрослого населения и совокупным валовым коэффициентом охвата образованием.
3. Достойный уровень жизни, измеряемый величиной валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения в долларах США по паритету покупательной способности (ППС). [2]

На наш взгляд, для определения качества жизни населения этих направлений не достаточно и в этой сфере существует ряд проблем.

Основная проблема оценке качества жизни населения — отсутствие единого, законодательно установленного определения понятия «качество жизни населения».

Стоит отметить, что единого параметра для измерения качества жизни граждан РФ не существует, что указывает на несовершенство нормативно-правовой базы в этой области. В Указе Президента Российской Федерации «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» содержатся некоторые пути повышения качества жизни российских граждан, но на наш взгляд данный список не является исчерпывающим. Например, согласно данному указу, необходимо снизить уровень социального и имущественного неравенства населения, улучшить демографическую ситуацию, обеспечить личную безопасность, а также доступность комфортного жилья, высококачественных и безопасных товаров и услуг, достойной оплаты активной трудовой деятельности. Также

необходимо организовать доступность современного образования и здравоохранения. [1]

Для решения проблем в сфере государственного регулирования качества жизни необходимо разработать Федеральный закон «О качестве жизни населения в Российской Федерации» и обязать каждый регион на основе данного закона принять собственные законы с учетом своих региональных особенностей. В этом законе необходимо дать определение понятия, а также параметры, по которым будет оцениваться качество жизни населения. Разработка таких параметров позволит координировать деятельность органов государственной власти РФ, органов власти субъектов РФ, а также эффективно расходовать бюджетные средства, направленные на социальные нужды. Также данные параметры помогут проследить динамику изменения качества жизни населения, что в дальнейшем будет способствовать формированию эффективной социально-экономической политики в регионах и в стране в целом.

Использованные источники:

1. Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года»
2. Официальный сайт центра гуманитарных технологий - <http://gtmarket.ru/news/2013/03/14/5622>

*Галеев А.
студент 1 курса ИНЭФБ
Научный руководитель: Латыпова З.И., к.ф.н.
старший преподаватель
БашГУ
Россия, г.Уфа*

МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ

Что же представляет малый бизнес и какова его сущность? Малый бизнес является предпринимательской деятельностью в относительно небольших масштабах, или по-другому, является системой экономически обособленных малых и средних предприятий, которые ориентированы на рынок и формируют структуру и объем производства под воздействием покупательского спроса как на товары, так и на услуги.

Основной показатель предприятий разных организационно - правовых форм, относящихся к малому предпринимательству, это средняя численность работников, которые заняты на предприятии за отчетный период.

Деятельность, которая осуществляется небольшой группой лиц, или предприятие, которое управляется одним собственником и есть малый бизнес.

Общие критерии малого бизнеса следующие. Во-первых, как уже говорилось, численность персонала. Во-вторых, размер уставного капитала.

В-третьих, непосредственно величина активов. И, наконец, в- четвертых, объем оборота, то есть прибыли и дохода.

Малый бизнес России отличается от малого бизнеса зарубежных стран. В Российской Федерации малый бизнес со следующими отличительными чертами. Во-первых, в рамках одной малой организации происходит совмещение нескольких различных видов деятельности. Далее, во-вторых, отсутствует четкая специализация и стремление к максимальной самостоятельности. В-третьих, пониженная техническая оснащенность и такой же технический уровень, которые находятся в сочетании с большим инновационным потенциалом. В-четвертых, довольно-таки низкий уровень управления, но высокий уровень квалификации кадров, а также высокая приспособляемость к сложности экономических обстановок.

И, в-пятых, имеет место быть некая неразвитость инфраструктуры поддержки малых предприятий, которая препятствует стремлению успешной функциональности малых предприятий выйти на международный рынок; также существует отсутствие полной достоверной информации, которая свидетельствует о том, какое состояние и конъюнктуру имеет рынок [1, с. 116].

Важное условие для малого бизнеса, а именно условие становления, это наличие и степень развитости рынка фактора производства, например рынка капитала, труда, инвестиционных товаров, включая и землю, и другие объекты недвижимости.

Преимущества, которые присущи малому бизнесу:

- низкие издержки управления, гибкость и оперативность решений в управлении малым бизнесом;
- предприятия гибкие и оперативные в принятии и также выполнения решений;
- способны быстро ввести изменения в продукцию и в само производство;
- требуют незначительных капиталовложений.

Недостатками, на мой взгляд, являются:

- высокий уровень риска и как следствие, высокая неустойчивость на рынке;
- зависимость от крупных предприятий;
- наивысшая чувствительность к изменениям, которые происходят в условиях хозяйствования;
- некоторые трудности, когда требуется привлекать финансовые средства и получить кредиты.

Использованные источники:

1. Попов В.М., Ляпунов С.И. Практика малого бизнеса. Практическое пособие, М.: ИНФРА. - 2006. – 424 с.

*Галеев А.
студент 1 курса ИНЭФБ
Научный руководитель: Латыпова З.И., к.ф.н.
старший преподаватель
БашГУ
Россия, г.Уфа*

ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сама информация представляет собой какие-либо сведения о лицах, событиях, предметах, также явлениях и процессах, которые существуют независимо от формы их представления.

Далее, что касается уже информационных ресурсов, то они уже представлены отдельными документами и отдельными массивами документов, находящиеся непосредственно в информационных системах.

Саму информационную систему представляют как некую организационно упорядоченную совокупность документов, также информационных технологий, в которую входит использование средств вычислительной техники и связи, которые в свою очередь реализуют информационный процесс [1, с.46].

Субъект, который обращается к информационной системе или к посреднику в целях получения необходимой информации и является пользователем информации.

Смотря, какой уровень развития информационного пространства существует, следовательно, и разное воздействие на экономику. А именно, от данного уровня зависит поведение людей на рынке и социальная стабильность.

На данный момент предприятия испытывают потребность предоставления большего количества уже имеющихся информационных ресурсов пользователям.

Предприятиям необходимо максимально использовать уже существующие системы, вместо того, чтобы совершать обширные инвестиции в совсем новые информационные ресурсы.

Любое предприятие имеет свою информационную систему и ресурсы. В этом предприятии, если даже один предприниматель, он, возможно, не догадывается о существовании информационной системы и информационных ресурсов, он просто делает запись в блокноте о бизнесе.

Существуют концептуальные положения и вопросы об информационных технологиях, которые имеют место быть в управлении информационными ресурсами на предприятии.

Во-первых, нужно управлять информационными ресурсами. Во-вторых, нужно изучить информационные потребности, также уметь планировать информационные ресурсы.

Когда на предприятии задумаются о том, как и где они будут получать информацию, например, о своих конкурентах, о своем производстве и о ценах, то естественно данное предприятие на первой своей стадии уже будет обладать конкурентным преимуществом.

Этими всеми вопросами, что касается управления информационными ресурсами на предприятии, должны заниматься непосредственно менеджеры этих предприятий.

Именно они должны управлять информацией и улучшить правильное пользование, чтобы повысить эффективность работы, производства, а также качества услуг и управления.

Использованные источники:

1. Антопольский А.Б. Информационные ресурсы России: Научно – методическое пособие / А.Б. Антопольский. – М.: Либерия, 2008.- 424с.

Галиева Г.Б.

студент 5 курса

Ханнанова Т.Р., кандидат юридических наук

профессор

Башкирский ГАУ,

Россия, г. Уфа

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В современном обществе образование играет важнейшую роль, как одно из самых главных отраслей человеческой деятельности. В настоящее время под образованием понимают целенаправленную познавательную деятельность людей по получению знаний, умений и навыков. Целью образования является приобщение индивида к человеческой цивилизации. Современное образование помогает в решении важнейших проблем не только всего общества, но и отдельных индивидов. Образование является одним из важнейших этапов в длительном процессе их социализации.[1]

В Республики Башкортостан образованию уделяется очень большое внимание. На Министерство образования Республики Башкортостан возложены серьезные функции и задачи в сфере образования. Например, основными задачами Министерства являются: 1. обеспечение и развитие на территории Республики Башкортостан единого российского образовательного пространства с ориентацией на международные стандарты образования; 2. реализация республиканских и федеральных программ развития образования в целях обеспечения взаимодействия образовательной системы с органами государственной власти, органами местного самоуправления, общественными объединениями, юридическими и физическими лицами; 3. совершенствование системы управления и

координации научно-исследовательских работ в образовательных учреждениях и организациях системы образования. [2]

Актуальность данной проблемы обусловлена тем, что развитие науки и техники, медицины и других неотъемлемо важных сфер общества приводит к тому, что нужно повышать эффективность образования. Глубокие изменения, происходящие в российском социуме, привели к тому, что образование переживает сегодня, по оценкам ученых и учителей, государственных и общественных деятелей, глубокий кризис, выражающийся не только в материально-финансовом аспекте, но и в неопределенности целей и содержания самого образования. [3]

Можно выделить ряд проблем, с чем сталкивается на сегодняшний день Министерство образования Республики Башкортостан: во-первых, это образование не тесно взаимодействует с обществом, т.е. обнаруживают несоответствие между сложившейся системой школьного образования и формирующимися общественными потребностями в реальности; вторая проблема исходит из первой, так как это несоответствие и вызывает в нашей стране время от времени возникающие попытки реформирования общеобразовательных школ, вузовских программ; в-третьих нужно отметить, что многие школьные программы и условия не соответствуют современным требованиям, т.е. недостаток финансирования; в четвертых понижение социального статуса учителя, в наше время мало кто интересуется этой сферой, так как зарплата играет тоже немаловажную роль.

Основной проблемой все же стоит выделить, то, что цены на образовательные учреждения резко возросли. Ситуация в средней школе сейчас такова, что, сломав старую систему среднего образования и не создав новую, общество попало в очень затруднительное положение. Этот процесс усугубляется попытками коммерциализации школы, что отнюдь не всегда сопровождается повышением качества обучения. [4]

Таким образом, нужно сказать, что образование - это процесс, от которого зависит будущее нации. Именно поэтому особенно важно решать все проблемы, связанные с этой сферой общественной жизни и повышать эффективность управленческой деятельности Министерства образования Республики Башкортостан.

Использованные источники:

- 1 Клименко, А.В. Обществознание [Текст] : учебник / А. В. Клименко.-4-е изд., стер.- М. :Дрофа, 2004.- 480 с.
- 2 Положение о Министерстве образования Республики Башкортостан от 13 февраля 2013 г. N 43
- 3 Нечаев, В.Я. Социология образования [Текст] : учебник / В. Я. Нечаев.-4-е изд., стер.- М. :ИНФРА-М, 2003.- 381 с.
- 4 Слободчиков, В.И. Новое образование – путь к новому сообществу [Текст] : учебник / В. И. Слободчиков.-4-е изд., стер.- М. : Инноватор, 2006.- 154 с.

*Галиева Г.Б.
студент 5 курса
Абакачева М. Б.
старший преподаватель
Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

**ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИНФОРМИРОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ О
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ
АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА
КУЮРГАЗИНСКИЙ РАЙОН**

Администрация муниципального района Куюргазинский район существует уже с 1935 года. Администрация как местный орган власти выполняет множество функций. Особая функция местных администраций – это благоустройство, помощь, социальная поддержка жителям. Администрация Куюргазинского района трудится на благо населения. Самой немаловажной функцией администрации является информирование жителей о своей деятельности. Она в современном мире играет очень важную роль. Информация помогает нам собирать, хранить, передавать, обрабатывать, использовать различные сведения. Население всегда должно быть в курсе новых событий, изменений, в общем, говоря, о новшествах. Поэтому в районных администрациях должны эффективно работать информационные центры. На наш взгляд, в этой сфере нужно применять следующие разработки для улучшения информирования жителей о деятельности местных органов: 1) создать доступный и открытый сайт с доступными всеми информацией об Администрации, так как на сайтах Администрации выложена не вся информация, что лишает жителей района возможности получить полную информацию; 2) информация всегда должна быть только достоверной; 3) устранить неполадки, которые возникают на различных сайтах и т.д.

В Куюргазинском районе выходит газета «Юшатыр» и «Куюргаза», где отражаются новости за неделю. Это обеспечивает информированность людей пенсионного возраста. Также в Администрации Куюргазинского района существует архивный отдел. Административный регламент регулирует предоставление архивным отделом Администрации муниципального района Куюргазинский район Республики Башкортостан (далее - архивный отдел) муниципальной услуги по организации информационного обеспечения граждан, органов государственной власти, органов местного самоуправления, организаций и общественных объединений (далее - пользователи) на основе документов муниципального архива, в том числе архивных фондов сельских поселений, разработан в целях повышения качества информационного обеспечения ретроспективной документной информацией физических и юридических лиц и определяет

сроки и последовательность действий (административных процедур) архивного отдела, а также порядок взаимодействия архивного отдела с уполномоченным органом исполнительной власти Республики Башкортостан в области архивного дела (далее – Управление по делам архивов Республики Башкортостан), иными органами государственной власти Республики Башкортостан, органами местного самоуправления и организациями при предоставлении муниципальной услуги. [1.Устав администрации муниципального района Куюргазинский район]. Архивный отдел предоставляет всю информацию касающийся Администрации. Жители могут подойти в Администрацию, пройти в библиотечный зал и получить нужную информацию. Пути улучшения архивного отдела: 1. Вся информация, чтобы находилась в быстро доступном виде, т.е. информация содержалась по строгому порядку, была хорошо укомплектована. 2. Проводились чаще мероприятия по укреплению материально-технической базы архивного отдела. 3.Создать нормативно – правовую базу по ведению делопроизводства и архива. 4.Создать удовлетворительные условия для хранения архивных документов.

Большое место в работе архивного отдела занимает исполнение запросов учреждений и заявлений граждан социально-правового характера. Их количество в последнее время заметно возрастает: исполняются запросы о трудовом стаже, заработной плате, по вопросам землепользования, жилищным вопросам и т.д. Архивным отделом выдаются копии, выписки решений, постановлений главы администрации муниципального района. Каждый обратившийся в архивный отдел получает информацию о местонахождении документов. Архивные документы активно используются исследователями.[2.Сайт Администрации города Козьмодемьянск [Электронный ресурс]- Информация об Архивном отделе].

Мы считаем, что в сфере информирования Администрация муниципального района Куюргазинский район всегда должна совершенствоваться, так как информация меняется каждый день, поэтому необходимо создавать оптимальные условия.

Использованные источники:

1. Устав Администрации муниципального района Куюргазинский район Республики Башкортостан [Электронный ресурс]: №2/3-33 от 4 декабря 2008 г.
2. Сайт Администрации города Козьмодемьянск [Электронный ресурс]- Информация об Архивном отделе.

*Галимов А.Р.
Киньягулова Д.И.
Студент
Российского экономического университета
Им.Г.В.Плеханова (Уфимский филиал)
Россия, г.Уфа.*

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ

Инновация модное нынче слово, как правило употребляется при ответе на вопрос как повысить темпы роста ВВП. Оно обозначает новшество. Создающее новый товар или улучшающий старый. Сам по себе термин не однозначен. Считать ли инновацией созданное, но не реализованное новшество? И что мешает России стать странной, производящей инновационные продукты?

Проблемами инноваций в тех или иных аспектах занимались ученые: В.Г. Зинов, Л.И. Абалкин, М.Р. Дарби, А.В. Алферов, К.А. Багриновский, С.Г. Поляков, М.А. Бендигов, А.Е. Варшавский, В.Ш. Каганов, Б.Н. Кузык, А.С. Семенов Д.С. Львов, В.Л. Макаров, и др.

Проблема инноваций стала особо актуальной во время президентского срока Д.А. Медведева, когда был дан старт или придан новый импульс развития таким начинаниям как «Сколково», «Роснано» и др. Вложение средств в инновации не принесло желаемого эффекта. По мнению В.П.Бабушкина, развития инновационного потенциала региона нужно создавать условия для привлечения инвестиций. [1]. Действительно, как мы видим на рис.1. Расходы на инновации, по сравнению с другими странами у нас довольно низки.

Расходы на исследования и разработки (R&D)



Рис.1. Расходы на исследования и разработки.[2].

По мнению А.С. Востриковой, тормозом инноваций являются такие факторы как: не видящий в этом смысла менеджмент, низкий спрос на инновационную продукцию, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность. [3]. В.Н. Круглов видит проблему развития инноваций в недостаточности мотивации для инновационного развития в силу отсутствия значимой конкуренции на внутреннем рынке. Монопольные структуры, получающие сверхприбыль (торговля, банковский сектор, добывающая промышленность и т.д.), не заинтересованы в силу создавшихся условий, вкладывать средства в инновационное развитие.[4].



Рис.2. Пирамида развития отрасли.

На рис.2. показана пирамида развития отрасли. На основании ресурсная база, то, из чего будет создаваться продукция. Перенесение производственной в Китай основано на ресурсном голоде в ряде редкоземельных металлов, на запрете или лимитировании их экспорта. Вслед за производством, Китай перетягивает к себе и научную базу сферы высоких технологий, получается, что обладая только одной, базовой ступенью, страна смогла выстроить полный цикл, от добычи природных ресурсов, до разработки, производства и потребления инновационных товаров.

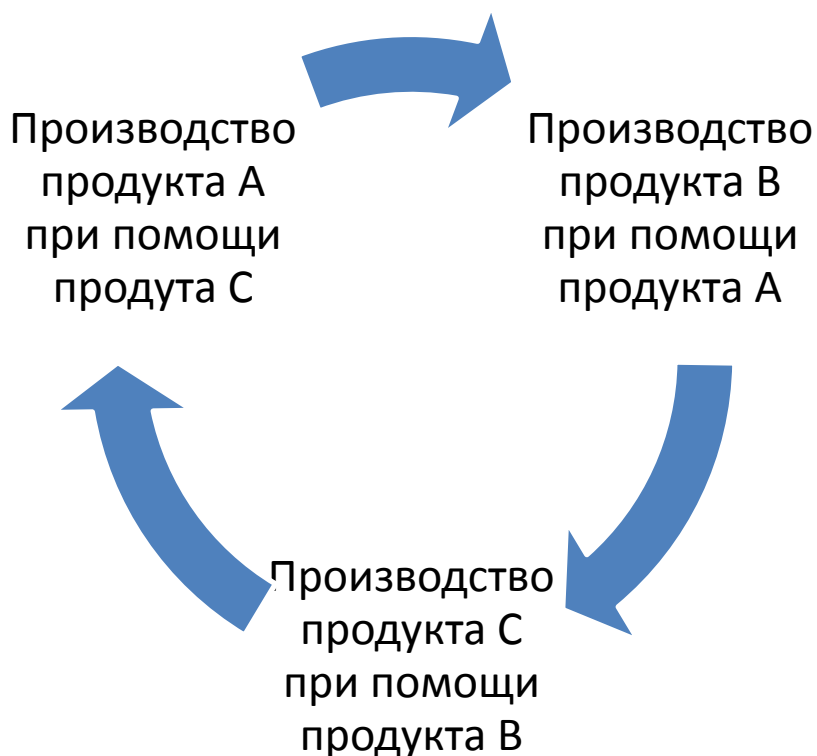
Отличительной особенностью сферы высоких технологий является высокая зависимость от редкоземельных металлов, металлов, которые на Земле встречаются крайне не равномерно, на рынке которых наблюдалась интересная тенденция стоимости и объемов производства, которая привела Китай к специализации в их производстве, этот регион мира с 95% добычи и переработки редкоземельных металлов, по сути, стал монополистом [5].

Россия пошла по иному пути, мы сначала начали создавать вторую ступень. Отсюда возникли перекосы с отсутствием спроса и инвестиций. По нашему мнению, первоначальным этапом развития инновационного сектора экономики, кроме непроектируемых, таких как ИТ должно стать развитие сырьевой ресурсной базы. Если 200 лет назад мощь государства и ее экономики определялось по объему выплавленного чугуна, то сейчас таких параметров стало больше. Можно последовать примеру США и ряда европейских государств, которые оставили у себя в стране только разработку, а все производство переместили в Юго-Восточную Азию, но, по

моему мнению, эта стратегия ошибочна, как мы видим на примере последствий для стран мирового финансово-экономического кризиса, наиболее легко его перенесли страны с полным циклом производства. Те, кто не стал распылять функции по созданию одного продукта по нескольким частям света. Сложно уследить не только в плане управления компанией, но и в плане контроля за Ноу-хау. В государствах с полным циклом производства инноваций существует более развитый внутренний рынок. Именно на местный рынок рассчитывает более половины российских компаний, местный рынок стал опорой для китайских компаний и он же является весомым аргументом при принятии решения о выборе страны для размещения производства инновационных продуктов крупнейшими компаниями. В России нет такого рынка и, как считает А.С. Вострикова [3], отсутствие этого рынка не позволяет менеджменту компаний рассматривать вложения в инновации как перспективные для развития своей компании.

Основная идея не в том, чтобы создать новую модель государственного стимулирования инновационной деятельности, а в том, чтобы создать систему, при которой инновации будут востребованы инновациями. На рис.3. показан такой круговорот, при котором менеджмент компаний, производящий продукцию: А, В, С, будет заинтересован в инновационном развитии, если же эта цепочка нарушается, то кому то придется экспортировать свою продукцию, а кому то импортировать чтобы продолжить производственный процесс на том же технологическом уровне или без этого, но с понижением уровня.

Рис.3. Круговорот инновационных товаров



о нашем мнении, чтобы запустить этот круговорот, опять же, начать нужно с сырьевого сектора. Это необходимо сделать по ряду причин, а именно:

- диверсификация экономики, инновационные компании замещают традиционные на некоторых отраслях, наличие обоих типов предприятий улучшит стабильность экономики в целом;

- сектор добычи природных ресурсов в России наиболее развит, проще начинать с того, что наиболее развито;

- добывающий сектор, ввиду усложнения добычи предъявляет все больший спрос на инновационные продукты, т.е произойдет создание первой и третьей ступени пирамиды, представленной на рис.2.

Вывод: проблемы сектора высоких технологий сложны и многообразны. Необходимо создать систему, при которой в экономике инновационные разработки будут востребованы, это можно сделать переориентировав акцент внимания с разработки непосредственно продукции на добычу сырья для инновационной промышленности, в частности на редкоземельные металлы.

Использованные источники:

1. Бабушкин В. П. Развитие инновационного потенциала предприятий транспортного машиностроения. Автореферат диссертации канд.экон.наук. Екатеринбург. 2013 – 25с.
2. Зубова Е. Рискованные амбиции: насколько успешны инвестиции миллиардеров в стартапы // Forbes.ru [Электронный ресурс] URL:<http://www.forbes.ru/milliardery/247599-riskovannye-ambitsii-naskolko-uspeshny-venchurnye-investitsii-milliardero>.
3. Вострикова А. С. Инновационное развитие региона как основа преодоления депрессивного состояния экономики. Диссертации канд.экон.наук. Тамбов. 2008 – 183с.
4. Круглов В. Н. Управление инновационным развитием отрасли. Автореферат диссертации доктора экон.наук. Москва. 2012 – 25с.
5. Доклад национальной разведки США. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dni.gov/index.php/newsroom/testimonies/194-congressional-testimonies-2013/816-statement-for-the-record-worldwide-threat-assessment-of-the-u-s-intelligence-community>;

Гарданов Р. Р.
студент 5 курса
Гарифуллина А. Ф.
старший преподаватель
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г.Уфа

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Проблема оценки эффективности государственного и муниципального управления в данный момент является одной из ключевых в обеспечении развития и качественного роста в области управления государственно-муниципальным сектором. Если коммерческие предприятия рассматривают эффективность как соотношение затрат и прибыли, то в сфере государственного управления, когда, зачастую, объектами финансирования являются социальные проекты, подобный подход не может быть реализован.

Анализ проблемы оценки эффективности государственного и муниципального управления посвящены многие труды современных отечественных ученых.

Как отметил профессор М. Хольцер, «Во многом будущее государственной власти в России на всех ее уровнях зависит от способности удовлетворить самые насущные потребности населения в условиях жестко ограниченных ресурсов».

Чтобы определить сущность эффективности государственного и муниципального управления обратимся к анализу термина.

Эффективность деятельности, по своей сути, определяется как относительная характеристика управляющей системы в соотношении затраты ресурсов к результатам деятельности. В частности, в сфере государственного и муниципального управления, важно, чтобы были достигнуты определенные результаты.

Принимая во внимание политику оптимизации расходов федерального и региональных бюджетов следует скорректировать данное определение.

Эффективность управления государственного и муниципального управления может быть охарактеризована как уровень достижения поставленных стратегических целей при минимуме затрат.

Сегодня как в России, так и во всем мире внедряются и развиваются разнообразные механизмы и методы оценки эффективности в сфере государственного и муниципального управления.

Административная реформа, начатая еще в 2003 году, и продолжающаяся до сих пор, привела к необходимости разработки оптимальной и полной методики оценки эффективности деятельности органов государственной и муниципальной власти.

Методологический поиск путей наиболее качественной оценки эффективности государственного и муниципального управления не

ограничивается исключительно российскими разработками. Интересен зарубежный опыт в данной сфере. Так, например, в настоящее время в европейской практике существует тенденция к заимствованию моделей и методов оценки эффективности из бизнеса. В настоящее время во многих европейских странах внедряется так называемая «Общая схема оценки» (CAF), которая представляет собой систему оценки эффективности и улучшения качества деятельности организаций сферы государственного и муниципального управления.[4]

Работа государственных органов оценивается ежедневно различными группами заинтересованных сторон: гражданами, политиками, общественными институтами, государством в целом. И все они ожидают от исполнительной власти эффективности деятельности и высокого качества предоставляемых услуг. Поэтому требования к государственному и муниципальному менеджменту становятся всё жестче, а оценка и улучшение государственного управления ориентированы на максимальное удовлетворение интересов различных групп потребителей. Вот почему в 2000 году Министры Европейских стран, отвечающие за вопросы государственного управления под эгидой Еврокомиссии приняли концепцию модели CAF.

Разработка модели ведется в Европейском институте государственного управления (EIPA). Структура CAF и ключевые методические элементы, связанные с применением модели в организации (такие как самооценка, бенчмаркинг), были заимствованы у известной модели делового совершенства European Foundation for Quality Management (EFQM).

Из стран СНГ, первым, кто обратил серьезное внимание на потенциал «Общей схемы оценки», оказалась Россия. В ряде регионов были предприняты попытки внедрения данной системы.

Согласно Концепции социально-экономического развития России на период до 2020 года, основной задачей, которая обеспечивает инновационный сценарий развития, является становление системы национального стратегического управления и планирования, направленного на выявление долгосрочных угроз, приоритетов развития и путей решения проблем, возникающих в общественно-экономической сфере.

В регионах РФ проводится активная работа, нацеленная на повышение качества государственного и муниципального управления. Однако, результаты этой деятельности остаются на невысоком уровне. В соответствии с рейтингом, опубликованным Всемирным банком, РФ занимает стабильно низкие позиции по качеству государственного и муниципального управления, положительных тенденций не наблюдается. Показатель эффективности управления в РФ оценен экспертами на 41,6 балла из 100 [2]. При этом, в реализованной в 2006-2010 годах стратегии был установлен целевой показатель эффективности не ниже 70 единиц[3]. Однако, видимых результатов нет. Подтверждается данный факт также

низкой оценкой эффективности управления по результатам опросов населения.

Оценка государственной и муниципальной управленческой деятельности в настоящее время производится не с позиции отраслевых интересов, а исходит из таких интегральных ориентиров, как рост качества жизни, капитализация территории, конкурентоспособность и т.д. Другими словами, в качестве целей управления используются межотраслевые показатели. Именно поэтому необходимо ввести в систему государственного и муниципального управления технологии обеспечения качества человеческих ресурсов, воспроизводства, социального капитала, и другие индексы эффективности, которые приняты в современной управленческой практике. Но при этом необходимо учитывать, что отдельные индексы эффективности строятся на разных основаниях, в результате чего они могут входить в противоречие друг с другом.

В связи с этим представляется необходимостью разработка унифицированной системы показателей эффективности государственного и муниципального управления по сферам деятельности и отраслям. Унификация данных показателей позволит осуществлять сравнительный анализ между различными регионами и районами, а также поможет достоверно оценить динамику эффективности деятельности органов государственной и муниципальной власти.

Основными требованиями к системе показателей следует определить следующий перечень:

- вариативность способов определения значений показателей (государственная статистика, статистика регионов, статистика органов муниципальной власти, опросы граждан, экспертные оценки).
- максимальность количественной измеримости показателя;
- периодичность модернизации и пересмотра системы показателей для адаптации к изменяющимся социально-экономическим условиям окружающей среды.

Использованные источники:

1. Барциц И.Н. Показатели и критерии оценки эффективности государственного управления. М., 2010.
2. World Bank Policy Research Working Paper No. 5430. September 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://siteresources.worldbank.org> (дата обращения: 22.11.2011).
3. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 октября 2005 г. № 1789-р «О Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 годах».
4. Доклад об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации по итогам 2010 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.minregion.ru/activities/monitor/exec_evaluation/ (дата обращения: 09.05.2012).

5. Яницкий О.Н. Экомодернизация России: теория, практика, перспектива. М., 2011.

Гареева Ю.Р.

студент

Дуняшева Р.Ф.

студент

НИУ ВШЭ,

Россия, г. Москва

ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КОМПАНИЙ СТРАН БРИКС

Аннотация

Целью данной работы является исследование влияния механизмов корпоративного управления на показатели эффективности функционирования компаний в странах БРИКС. Период наблюдения составил 5 лет, начиная с 2008г. и по 2012г. включительно. По данным компаний нефинансового сектора была протестирована модель, анализирующая наличие значимой связи между механизмами корпоративного управления (уровень раскрытия информации, численность совета директоров, совмещение функций CEO и председателя совета директоров, число годовых собраний совета директоров) и показателями эффективности компаний (ROE, ROA, Tobin's Q). В результате было выявлено, что уровень раскрытия информации, численность совета директоров, число годовых собраний совета директоров влияет на показатели эффективности, тогда как связь между совмещением функций CEO и председателя совета директоров не была выявлена. Полученные результаты частично можно объяснить финансовым кризисом 2008 года, который имел глубокое влияние на рассматриваемые страны и ожидание инвесторов, в частности.

Актуальность темы исследования

Агентская проблема, присущая компаниям с разделением функций собственности и управления, во многом решается посредством качественно организованной системы корпоративного управления (далее КУ) и ее механизмами. Более того, эффективная система КУ формирует «доверие» инвесторов к компании, что во многом обуславливает стабильность деятельности компании посредством простоты привлечения капитала. Инвесторы, ожидая высокой отдачи от инвестиций, предпочитают вкладывать свои средства в устойчивые компании с высокими показателями эффективности. Стабильность определяется эффективностью КУ и его правильной организацией. Эффективность КУ выражается в принятии

стратегически верных решений, нацеленных на повышение благосостояния всех стейкхолдеров компании, в том числе инвесторов.

Проблема, затрагивающая эффективность КУ и инвестиционную привлекательность, становится более актуальной по причине недавних финансовых скандалов, связанных с организаций КУ (Enron, Parmalat, Global Crossing, WorldCom и др.).

Более того, повышение эффективности компаний ограничено объективными причинами. Если раньше достаточно было внедрить какую-либо инновацию или уникальное изобретение в процесс производства, то теперь, в условиях достаточно высокой научной развитости, новые технологии изобретаются реже, поэтому компаниям необходимо искать альтернативные источники повышения эффективности. Сегодня одним из способов повышения эффективности является правильно организованная и релевантная для определенного типа организации система КУ в соответствии со сложившимися рыночными условиями и уровнем экономического развития стран. Считается, что эффективная система КУ обеспечивает перспективы долгосрочного развития компании.

Вопрос об эффективности корпоративного управления становится особенно актуальным в периоды, когда кризис и его неблагоприятные последствия подрывают эффективность функционирования компаний. Грамотно определенная стратегия корпоративного управления способна обеспечить доверие со стороны инвесторов и акционеров, что при прочих равных условиях гарантирует относительную стабильность компании. Кризис 2008г. заставил многие компании, в том числе с неэффективной системой корпоративного управления, прекратить свою деятельность. С другой стороны, менеджмент компаний признал, что инновационные техники корпоративного управления должны стать неотъемлемой характеристикой компании с тем, чтобы в периоды нестабильной экономической конъюнктуры компании оценивались инвесторами как стабильное и безопасное вложение капитала.

Степень научной разработанности проблемы исследования

Среди теоретических исследований определения эффективности компаний и фундаментальных основ КУ можно отметить работы таких зарубежных ученых как А. Берль, Б.Бейзингер, М. Дженсен, У. Меклинг, Дж. Минс, К. Лен, Е. Фама и другие.

В разработку методологии эмпирических исследований влияния КУ на эффективность компаний существенный вклад внесли работы Б. Бейзингера, Г. Батлера, Р. Вишны, М. Дженсена, Д. Йермака, М. Липтона, Дж. Лорша, Р. Ля Порта, Ф. Лопеза-де-Силанеса, У. Меклинга, Р.Морка, О. Уильямсона, М.Уэйсбаха, А. Шлейфера, и др. Подобный анализ на данных российских компании проведен в исследованиях Б. Блэка, Т. Долгопятовой, И. Ивашковской, А. Степановой и других.

Цель данного исследования заключается в определении оптимальной системы КУ и ее составляющих, положительно влияющих на эффективность деятельности компании.

В соответствии с целью работы были поставлены следующие задачи:

- Определение принципов, которым должна соответствовать эффективная система КУ;
- Построение модели, включающей в качестве зависимой переменной показатели эффективности компании, а независимой – механизмы системы корпоративного управления

В основной части работы анализируются фундаментальные основы теории КУ, рассматриваются основные принципы построения эффективной системы КУ и две базовые модели организации КУ (инсайдерская и аутсайдерская). Более того, в работе представлен как анализ внутренних механизмов КУ, как основных составляющих высокой эффективности компании в целом, так и анализ рыночных механизмов КУ, на которые компания повлиять не может, исследуется взаимосвязь с внутренними механизмами КУ.

Во второй части исследования проводится анализ наиболее актуальных методологий эмпирических исследований. С одной стороны, рассматривается влияние КУ на эффективность на развитых рынках по данным американских компаний. С другой стороны, анализируется различные подходы определения влияния КУ на эффективность компании на развивающихся рынках на примере компаний Китая и России. В заключении рассматривается модель, с помощью которой анализируется система КУ компаний стран БРИКС.

В третьей части представлен эмпирический анализ влияния КУ на эффективность компаний стран БРИКС и обобщаются результаты.

Ключевые составляющие эффективной системы корпоративного управления

По мере развития финансовых институтов «доверие» к компании, как комплексный фактор, значительным образом воздействует на эффективность. По большей части «доверие» со стороны финансовых рынков и всех стейкхолдеров, участвующих в создании стоимости, становится ключевым фактором успешной деятельности компании. Необходимыми компонентами, формирующими «доверие» к организации, являются последовательность, ответственность, подотчетность, справедливость, прозрачность и эффективность организационной структуры, процесса принятия решений, членов совета директоров и команды менеджеров [A Global Corporate Governance Forum Publication³³, 2010]. Другими словами, «доверие» является результатом эффективной системы КУ.

³³ <http://berkleycenter.georgetown.edu/resources/programs/global-corporate-governance-forum?q=governance>

Несмотря на то, что можно выделить множество различий не только по уровню экономического развития между странами, но и по другим критериям, политической стабильности и правовой защищенности, относительно эффективной системы КУ можно определить базовые понятия, которым должна соответствовать такая система.

Эффективное КУ – это культура и климат последовательности (**Consistency**), ответственности (**Responsibility**), подотчетности (**Accountability**), справедливости (**Fairness**), прозрачности (**Transparency**) и эффективности (**Effectiveness**), которые вводятся в действие (**Deployed**) по всей организации [**“CRAFTED” principles of governance**, McKinsey & Company, 2002, 2000; Davies and Schlitzer, 2008].

Деятельность компании заключается не только в мобилизации собственных ресурсов, но и в привлечении и эффективном применении ресурсов стейкхолдеров компании, участвующих в «цепочке» создания стоимости. Принцип *согласованности* обеспечивает формирование соответствующих ожиданий, которые позволяют наладить систему взаимодействия компании и стейкхолдеров, тем самым укрепив «цепочку» создания стоимости в целом.

Процесс создания стоимости компании не обходится без принятия стратегических, инвестиционных и финансовых решений. Поэтому лица, принимающие такие решения на всех уровнях организации КУ, должны нести *ответственность* за них и быть *подотчетны* перед акционерами и другими заинтересованными лицами за действия и результаты работы компании.

Справедливые решения по отношению ко всем стейкхолдерам, формирующие устойчивые ожидания, позволяют наладить процесс стабильного взаимодействия, что сказывается на долгосрочной перспективе и определяет дальнейшее развитие компании.

Более того, «доверие» к компании во многом определяется степенью *прозрачности* ее решений, действий и результатов. Высокий уровень «доверия» сказывается на возможностях компании, в частности, по привлечению финансовых средств. Если же привлеченные ресурсы используются с максимальной *эффективностью*, то уровень «доверия» к компании растет, обеспечивая ее стабильность.

Рассмотренные принципы должны *распространяться* на все уровни КУ, формируя эффективную систему КУ, иначе политика компании будет противоречивой.

Таким образом, теоретически, если система КУ будет соответствовать всем семи принципам, это обеспечит компании устойчивое долгосрочное развитие. Однако, эти принципы далеко не всегда становятся основой КУ, помимо них, можно выделить различные цели, преследуемые корпорацией и ее системой управления. Рассмотрим две основные модели КУ, характерные для крупнейших экономик мира: аутсайдерскую и инсайдерскую.

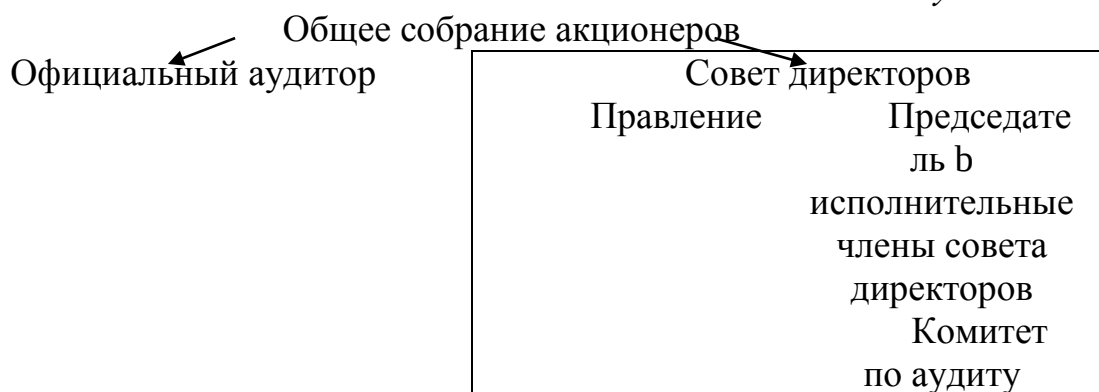
Модели корпоративного управления

Системы эффективного КУ варьируются от страны к стране, от компании к компании. Однако, на сегодняшний день можно выделить две основные модели КУ: англо-американскую и немецкую. Многие ученые выделяют еще японскую и семейную модели, которые зародились на базе двух предыдущих. В основном модели отличаются по главной цели, которая лежит в основе КУ. Цель аутсайдерской модели – максимизация выигрыша акционеров, в то время как цель инсайдерской модели состоит в балансировании между интересами всех стейкхолдеров компании. Рассмотрим каждую модель подробнее.

Аутсайдерская модель

Аутсайдерская или англо-американская модель (далее АМ) КУ опирается на максимизацию благосостояния акционеров, что соответствует акционерной модели классификации по целям [Siebens, 2002; Shleifer and Vishny, 1997]. АМ характерна для англо говорящих стран, таких как Великобритания, США, Канада, Австралия и Новая Зеландия. К отличительным особенностям АМ относятся: долевая собственность, по большей части институциональная и частная; высокий уровень «распыленности» собственности; наличие «внешних» инвесторов (аутсайдеров), не вовлеченных в процесс управления компанией; развитая правовая база, определяющая права и обязанности менеджмента, директоров и акционеров; сравнительно несложный порядок взаимодействия акционеров и корпорации [Goergen, Manjon and Renneboog, 2008]. Более того, АМ ориентируется на рыночные (внешние) механизмы контроля над деятельностью менеджмента. В качестве основного внешнего механизма, который позволяет частично контролировать деятельность менеджмента, можно выделить фондовый рынок: неэффективные решения и действия менеджмента сказываются на понижении курсовой стоимости акций.

Согласно АМ высшим органом корпоративного управления является общее собрание акционеров (см. Рисунок №1). Однако в силу высокой степени дробления собственного капитала фирмы среди большого числа частных и институциональных инвесторов данный орган управления, скорее всего, носит формальный характер.

Рисунок №1³⁴

АМ построена в соответствии с концепцией свободной рыночной экономики, предполагающей разделение между собственностью и контролем в открытых акционерных обществах. Такое деление порождает агентскую проблему – несовпадение интересов менеджеров и акционеров [Jensen and Meckling, 1976]. Частично разрешить агентскую проблему помогает избрание акционерами совета директоров, который является наиболее значимым органом КУ. Совет директоров представляет и защищает интересы акционеров и координирует деятельность менеджеров. Согласно АМ в состав совета входят независимые директора (аутсайдеры). Совет директоров в АМ имеет своеобразную структуру, объединяя исполнительные и неисполнительные органы: правление и комитеты.

Инсайдерская модель КУ

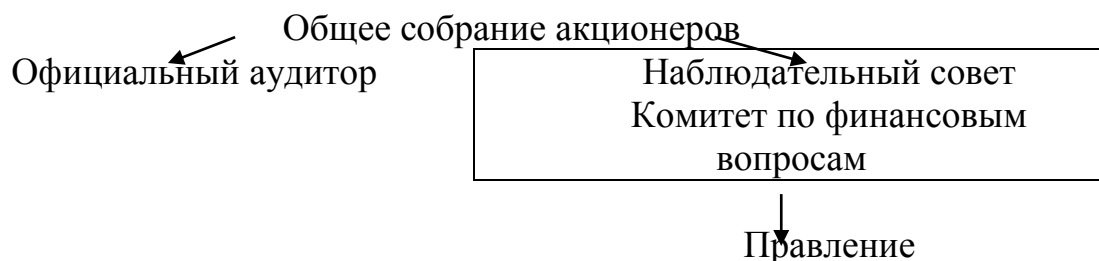
Немецкая или инсайдерская модель (далее ИМ) КУ характерна для стран Западной Европы, к примеру, Германии, Австрии, Нидерландов, Франции, Швейцарии и Бельгии. В отличие от аутсайдерской модели ИМ предполагает поиск баланса между интересами всех стейкхолдеров [Solomon and Solomon, 2004].

Среди отличительных характеристик ИМ следует отметить: высокий уровень концентрации собственности, ведущий к формированию стратегических инвесторов с контрольными пакетами акций, и значительная роль банковских структур в формировании корпоративной стратегии и принятии решений. Банки становятся крупными акционерами компаний Западной Европы, поскольку при первичном размещении акций компании на бирже банки-андеррайтеры покупают больше акций, чем могут разместить. В силу этого представители банков, владеющие акциями, составляют значительную часть наблюдательного совета, поэтому данную модель называют инсайдерской.

Согласно ИМ система КУ представлена тремя уровнями: общим собранием акционеров, наблюдательным советом и правлением (см. Рисунок №2). Наблюдательный совет выполняет функции мониторинга, а правление – исполнительные.

Рисунок №2³⁵

³⁴ <http://www.sustentare.pt/conferencesUK.htmlv>



Более того, ИМ предполагает участие сотрудников в процессе управления компанией посредством включения их в состав наблюдательного совета.

Таким образом, анализируя основные характеристики моделей КУ однозначно нельзя определить, какая система КУ будет наиболее эффективной с точки зрения рентабельности компании. Поэтому для определения основных составляющих эффективной системы КУ необходимо анализировать влияние отдельных механизмов КУ на эффективность компании и ее привлекательность для стейкхолдеров.

Внутренние механизмы корпоративного управления

Рассмотрим основные внутренние механизмы КУ: совет директоров, менеджмент и собственность инсайдеров. Данный параграф дает ответ на вопрос, каким образом основные характеристики данных механизмов влияют на эффективность.

Совет директоров

Совет директоров, как механизм КУ, играет определяющую роль в системе КУ компании. Наиболее важными функциями совета директоров является консультирование (совещательная функция) и мониторинг. Совещательная функция заключается в предоставлении экспертных мнений и критической оценки деятельности главного исполнительного директора и команды менеджмента [Fama and Jensen, 1983]. Второй, но не менее важной функцией совета директоров является мониторинг за деятельностью менеджеров, главной целью которого является выявление тех управленческих команд, которые действуют в своих личных интересах, а не в интересах акционеров.

Рассмотрим основные характеристики совета директоров, которые могут оказывать влияние на эффективность: численность («размер») совета директоров, доля аутсайдеров в совете, количество собраний совета директоров на протяжении финансового года и др. Принято считать, что чем больше членов входит в совет директоров, тем более неповоротливой становится система управления из-за координационных и коммуникационных проблем, поэтому эффективность компании падает. Большинство эмпирических исследований выявляют устойчивую отрицательную зависимость между «размером» совета директоров и

³⁵ <http://www.sustentare.pt/conferencesUK.html>

эффективностью компании [Baysinger and Butler, 1985; Jensen, 1993; Yermack, 1996].

Во всех ли случаях можно определенно судить о влиянии ключевых характеристик совета директоров на эффективность компании?

Существует ряд исследований, которые рассматривают основные характеристики совета директоров с точки зрения их факторной экзогенности [Baysinger and Butler, 1985; Lipton and Lorsh, 1992; Jensen, 1993; Yermack, 1996]. Сторонники теории экзогенности полагали, что основные характеристики совета директоров не варьируются в зависимости от различных условий, а имеют характер независимых переменных. Одним из базовых выводов исследований, предполагающих экзогенность совета директоров как механизма КУ, является обратная зависимость между численностью совета директоров и эффективностью управления, а значит, эффективностью компании в целом. Однако интуитивно можно предположить, чем больше директоров в совете, тем больше возможностей мониторинга за деятельностью менеджмента, хотя в этом случае высоки издержки коммуникации внутри совета директоров, что приводит к замедлению процесса принятия стратегических и финансовых решений и ввода их в действие. В исследованиях Дженсена [Jensen, 1993] и Липтона и Лорша [Lipton and Lorsh, 1992] предполагается, что если количество членов совета директоров больше 7-8, то эффективность совета, вероятнее всего, будет низкой и генеральному директору будет сложнее контролировать деятельность совета. Йермак [Yermack, 1996] эмпирически доказал, что чем больше человек в совете директоров, тем меньше Q-Тобина для компании. Анализируя данные 452 компаний за период с 1984 по 1991 год, он строил регрессию для Q-Тобина (отношение рыночной стоимости активов к восстановительной стоимости активов) от следующих факторов: численность совета директоров, размер компании, доля акций, принадлежащая членам совета директоров, отраслевая структура. В результате Йермак [Yermack, 1996] выявил обратную зависимость между стоимостью компании и численностью совета директоров. В последующих исследованиях Йермак [Yermack, 1996] также обнаружил, что компании с меньшим по численности советом директоров имеют более высокие финансовые показатели.

Помимо численности совета на эффективность компаний может влиять и состав совета директоров. Директоров совета можно условно поделить на «внешних» (аутсайдеров) и «внутренних» (инсайдеров). В свою очередь «внешних» директоров можно разделить на аффилированных «внешних» директоров и независимых директоров. Инсайдеры – это такие директора, которые являются сотрудниками компании. Аффилированные «внешние» директора – это родственники членов правления компании, бывшие члены правления и все те, кто могут иметь с компанией деловые отношения (коммерческие банки, инвестиционные банки, юристы). Уэйсбах [Weisbach,

1988], анализируя функцию мониторинга совета директоров, эмпирически доказал, что мотивация к контролю за деятельностью исполнительных органов намного выше у «внешних» директоров, чем у инсайдеров, поскольку последние имеют более тесные отношения с руководителями компании и у них может быть меньше решимости менять управленческий состав. Фама и Дженсен [Fama and Jensen, 1983] также полагали, что аутсайдеры зачастую эффективнее инсайдеров. Однако, эмпирическим исследованиям не удалось выявить определенной зависимости между структурой совета директоров и их эффективностью, поскольку результаты менялись в зависимости от состава объясняющих переменных и выборки.

Среди изменений совета директоров, которые положительно влияют на эффективность компании, были определены уменьшение состава совета и увеличение доли аутсайдеров в совете [Baysinger and Butler, 1985; Klein, 1998].

Более поздние теоретические и эмпирические исследования выявили, что размер совета директоров определяется специфическими для каждой компании параметрами, предполагая эндогенность ключевых характеристик совета директоров. В отличие от теории экзогенности сторонники данного подхода [Fama and Jensen, 1983; Lehn et al., 2004; Raheja, 2005; Coles et al. 2006; Boone, 2007] считали, что структура совета директоров должна варьироваться в зависимости от масштабов и сложности операционной деятельности компании. По мере того, как фирма становится более развитой, ее структура усложняется, поэтому совету директоров требуется больше источников информации для того чтобы исправно выполнять функции мониторинга, следовательно, «размер» совета директоров должен становится больше. Когда компания растет и развивается, ее производство становится более диверсифицированным, компания может открывать свои офисы в различных странах, поэтому в состав совета директоров должны включаться новые члены, специалисты, способные объективно оценивать деятельность руководителей [Lehn et al., 2004].

Масштабы бизнеса и сложность его структуры также могут оказывать влияние и на состав совета директоров. Чем выше уровень развития фирмы, тем больше должно быть аутсайдеров по двум вполне объективным причинам. Во-первых, для развитых фирм, с множеством департаментов, филиалов и отделений агентская проблема становится более острой [Lehn et al. 2004]. Во-вторых, чем шире масштабы деятельности компании, тем более эффективным должен быть мониторинг [Coles et al. 2006]. Например, в работе Колса [Coles et al., 2006] была выявлена положительная связь между размером совета директоров и эффективностью для крупных компаний. Более того, взаимосвязь между этими параметрами может варьироваться в зависимости от национальных институциональных особенностей. В странах с различными институциональными характеристиками функции советов директоров так же будут отличаться.

В исследовании Рахея [Raheja, 2005] была разработана формальная модель, выявляющая оптимальную структуру совета директоров, позволяющую максимизировать эффективность деятельности совета в зависимости от отличительных особенностей компании и ее совета директоров. Оптимальная структура варьируется от компании к компании. С одной стороны, инсайдеры знают специфику компании и имеют лучшее представление о ее деятельности. Однако, в действиях инсайдеров много необъективности. С другой стороны, мнения аутсайдеров независимы в процессе мониторинга, они менее информированы о деятельности компании и ее возможностях. Таким образом, оптимальная структура и численность совета директоров определяется выбором между выгодами и издержками мониторинга.

Менеджмент и чувствительность эффективности его работы к оплате

Важными характеристиками, влияющими на систему КУ, является изменение в составе исполнительных органов, бонусы и оплата менеджмента. Смена главного исполнительного директора может влиять на эффективность компании, ее последующее развитие и цели различным образом, поэтому данное изменение в системе КУ нельзя оставлять без внимания. Изменения внутри управленческой команды оказывают влияние на будущие корпоративные решения и политику, которая отражает взгляды, намерения, цели и способности нового менеджмента [Weisbach, 1995]. Более того, смена менеджмента может характеризовать эффективность механизмов КУ. Когда акционеры делегируют функции управления менеджменту, возникают агентские издержки, проявляющиеся в том, что действия менеджмента направлены не на максимизацию благосостояния акционеров, а на удовлетворение личных интересов. Соответственно, смена менеджмента может сигнализировать о его неэффективности. В исследовании влияния «изменения» менеджмента на эффективность компании был проведен анализ 908 изменений за период 1985-1988 [Denis and Denis, 1995]. В результате был выявлен рост показателя доходности совокупных активов, скорректированных по отрасли, за 1 год до и в течение 2-3 лет после смены генерального директора.

Показатель чувствительности эффективности работы менеджмента к оплате является качественной характеристикой эффективности и характеризует то, каким образом меняется производительность управленцев в зависимости от бонусов и опционов, а также от той доли в акционерном капитале, которая им принадлежит.

Дженсен и Мёрфи [Jensen and Murphy, 1990], рассматривающие чувствительность, как экзогенный фактор, определяли параметр чувствительности, как изменение благосостояния руководителя в долларах в зависимости от денежной компенсации, количества акций, опционов и прочих платежей, влияющих на их благосостояние. Они выявили, что

эффективность работы менеджера зависит от изменения принадлежащих ему опционов почти в пять раз сильнее, нежели от изменения ежемесячного денежного вознаграждения.

Показатель чувствительности также может быть определен как эндогенный фактор. Его значения могут меняться в зависимости от финансового рычага, набора инвестиционных возможностей, отношения менеджера к риску, способностей менеджера к диверсифицированию своего благосостояния [John and John 1993]. Однако, эмпирически доказать эту взаимосвязь однозначно не удалось.

Собственность инсайдеров

Наиболее распространенным способом решения агентской проблемы между менеджерами и акционерами считается выделение менеджерам доли в акционерном капитале. Исследуя данный феномен, Дженсен и Мерфи [Jensen and Murphy, 1990] обнаружили наиболее сильную связь между благосостоянием акционеров и благосостоянием управленцев, когда часть акций находится в собственности управленцев.

В исследовании Морка, Шлейфера и Вишны [Morck, Shleifer and Vishny, 1988], рассматривающем данный показатель в качестве экзогенного фактора, авторы измеряли управленческую собственность как совокупную собственность всех членов высшего управленческого состава, каждый из которых имел как минимум 0,2% в собственности. Анализ проводился по данным 1980 года на основе данных для 371 компании. Оценивая кусочно-линейную регрессию, Морк, Шлейфер и Вишны выявили, что Q-Тобина растет, пока собственность инсайдеров находится в пределах от 0 до 5%, затем падает, когда доля инсайдеров не превышает 25%, а потом снова растет при значении доли больше 25%. Рост эффективности компании с увеличением собственности инсайдеров можно объяснить с точки зрения сближения интересов менеджмента и акционеров. Снижение же эффективности авторы объясняли нарушением деятельности управленческой команды.

Авторы альтернативного исследования [McConnell and Servaes, 1990] анализировали нелинейную взаимосвязь между Q-Тобина и долей инсайдеров в собственности. Они показали, что эффективность компании растет, пока доля собственности не превышает 40-50%. При дальнейшем росте доли инсайдеров эффективность работы компании снижается.

Таким образом, рассмотрев основные работы, анализирующие влияние внутренних механизмов корпоративного управления на стоимость компании и ее эффективность, можно сделать вывод, что в процессе развития фирмы, на различных стадиях жизненного цикла, основные параметры эффективной системы КУ варьируются. Для обеспечения эффективности КУ по мере роста компании «размер» совета директоров и доля аутсайдеров в совете должны расти. Более того, оплата менеджменту должна производиться неденежным эквивалентом (опционы), следовательно, её стоит

«привязывать» к финансовым результатам. Очевидно, что чем больше собственность инсайдеров, примерно до 35-40%, тем выше финансовые показатели и стоимость компании.

Однако внутренние механизмы не всегда организованы таким образом, чтобы способствовать повышению эффективности компании, поэтому необходимы иные инструменты, влияющие на стимулы менеджмента. Обычно такие механизмы называют рыночными или внешними.

Внешние механизмы корпоративного управления

Рассмотрим рыночные механизмы КУ, которые не зависят деятельности компании. К основным рыночным механизмам КУ можно отнести рынок корпоративного контроля и правовую систему. Стоит отметить, что уровень развития внешних механизмов и их эффективность варьируется от страны к стране, обычно, в зависимости от уровня экономического развития. Рассмотрим внешние механизмы КУ подробнее.

Рынок корпоративного контроля

Взаимосвязь между внешними и внутренними механизмами КУ исследовалась во многих работах. Например, Хиршлейфер и Такор [Hirshleifer and Thakor, 1998] предположили, что рынок корпоративного контроля (далее РКК) служит своеобразным «толчком» к эффективным действиям со стороны менеджмента. С данной точки зрения, когда внутренние механизмы КУ становятся неэффективными по объективным причинам, в процесс управления встраивается РКК. Альтернативное объяснение предлагали Фама, Дженсен и Уильямсон [Fama and Jensen, 1983; Williamson, 1983], считая, что «сильный» совет директоров формируется в том случае, когда менеджмент нацелен на максимизацию выигрыша акционеров при условии слабо развитого РКК.

Концепция РКК предложена Манном в 1965 году и была исследована в серии научных работ [Jensen and Meckling, 1976; Fama and Jensen, 1983]. В соответствии с теорией менеджмент компании преследует частные интересы, поэтому производительность компании сильно отличается от потенциального максимума. Такая недопроизводительность отражается в стоимости акций компании на бирже. Если стоимость акций компании ниже по сравнению с той стоимостью, которая достигается при более талантливом и мотивированном управлении, то такие компании становятся «привлекательными» целями для потенциальных поглотителей. При «недружественных» поглощениях, в большинстве случаев, происходит замена неэффективной управленческой команды на более эффективный менеджмент компании-поглотителя. Заметим, что в данном случае эффективность менеджмента определяется как направленность на максимизацию благосостояния стейкхолдеров, в первую очередь акционеров компании.

Более того, в условиях неэффективной деятельности менеджмента компании обязательно найдется другая команда менеджеров, которая

позиционирует себя максимизирующей благосостояние акционеров. В результате конкуренции между командами за право управления компанией акционеры отдают предпочтение той команде, которая действует в их интересах. Многие работы исследовали влияние РКК или рынка поглощений (the takeover market) на благосостояние акционеров компании-поглотителя и целевой компании [Jensen and Ruback, 1983; Jarrell, G. A. et al., 1988]. В результате было выявлено, что акционеры целевой компании получают значительную премию на акцию, принимая предложение о слиянии, тем самым выигрывая от смены неэффективного менеджмента на более эффективный. Однако, благосостояние акционеров компании-поглотителя либо существенно не меняется, либо стремится к негативному значению.

Таким образом, посредством РКК внешние механизмы КУ могут стимулировать работу внутренних механизмов КУ, которые были проанализированы в первом параграфе данной главы.

Однако не стоит думать, что механизм РКК способен полностью изменить поведение менеджмента к действиям, максимизирующим благосостояние стейкхолдеров. Это происходит в силу того, что существуют и другие механизмы и способы, позволяющие менеджменту отклоняться от эффективного поведения [Jensen and Ruback, 1983]. Более того, ограничения, вводимые РКК, на отклонение менеджмента от эффективного поведения вовсе не обязаны быть дорогостоящими для акционеров и частично могут покрываться за счет заработка менеджеров [Jensen and Meckling, 1976].

Таким образом, РКК может служить инструментом стимулирования менеджмента к эффективному поведению. Однако действие РКК как эффективного рыночного механизма КУ не всегда может проявляться на практике.

Далее рассмотрим еще один внешний механизм КУ – правовую систему.

Правовая система и права акционеров

Правовая система – немаловажный элемент системы внешнего контроля. Дженсен [Jensen, 1993] признает развитую правовую систему как механизм КУ. Однако он читает этот механизм «слишком грубым» для эффективного решения агентской проблемы между менеджерами и акционерами.

Напротив, Ля Порта, Лопез-де-Силанес, Шлейфер и Вишни [La Porta et al., 2000] считают, что правовая система – необходимый и важный компонент эффективного КУ. Степень, в которой законы страны защищают права акционеров, и степень, в которой законы исполняются основные составляющие, определяющие развитие корпоративных финансов и КУ в стране в целом. Эта идея породила множество исследований, выявляющих зависимость между правовыми системами в различных странах и уровнем эффективности системы КУ.

Эмпирические исследования Ля Порты, Лопез-де-Силанеса, Шлейфера и Вишни показали, что существуют значительные отличия в уровне правовой защищенности инвесторов среди стран. В частности, чем ниже защищенность прав инвесторов, тем больше акционерного капитала сконцентрировано в руках фирм и различных организаций, вероятнее в собственности менеджмента, нежели среди населения. Таким образом, большая доля собственности фирмы находится в руках менеджмента, следовательно, эффективность системы КУ растет.

Ля Порты, Лопез-де-Силанес, Шлейфер и Вишни [La Porta et al., 1997] провели сравнительный анализ правовых систем и систему КУ. Исследуя 49 стран, они выделили три основные традиции правового регулирования применительно к КУ: английскую, французскую и немецкую/скандинавскую. Французская система подразумевает слабую защиту прав акционеров. В соответствии с английской традицией, характерной для таких стран, как Великобритания, Канада, Австралия и США, предусмотрена самая сильная правовая защита акционеров. К примеру в 2002 году в США был принят Закон Сарбэнеса-Оксли (Sarbanes-Oxley Act), нацеленный стимулировать защиту прав акционеров: повышение корпоративной ответственности, раскрытия публичной информации и качества и прозрачности финансовой и аудиторской отчетности. Для экономик Германии, Австрии, Японии, Дании и Финляндии характерна «средняя» степень защиты прав инвесторов.

Уровень защиты прав акционеров, влияющий на показатель стоимости компании можно определять двояко. Во-первых, защита прав может зависеть от общей развитости правовой системы в конкретной стране. В этом случае уровень защиты прав акционеров выступает в качестве рыночного механизма КУ. Во-вторых, определенные гарантии, предоставляемые конкретной компанией своим акционерам, могут служить внутренним механизмом КУ. Соответственно, чем «слабее» защита прав акционеров, тем сильнее проявляется агентский конфликт, поэтому стоимость компании снижается. В нашем случае стоимость компании можно рассматривать, как критерий корпоративной эффективности, поскольку зависимость между эффективностью и стоимостью фирмы прямая.

В исследовании Гомперс, Ишии и Метрик [Gompers, Ishii and Metrick, 2003] анализировали зависимость между различными уровнями защиты прав акционеров и стоимостью компании. В частности они строили композитный индекс корпоративного управления, варьируя распределение власти между менеджерами и акционерами. В результате фирмам с максимальным уменьшением значения индекса КУ, ухудшению эффективности КУ, соответствовал самый низкий уровень защиты права акционеров.

Рассмотрев рыночные механизмы КУ, можно сделать вывод, что РКК и правовая система оказывают стимулирующее воздействие на внутренние механизмы КУ. Однако внешние механизмы зарекомендовали свою

эффективность лишь на развитых рынках. Если на внутреннем уровне организации КУ выявлены существенные проблемы эффективности, даже самая сильная и развитая система правового регулирования и РКК не смогут значительным образом повлиять на внутренние механизмы КУ и спасти компанию от банкротства.

Таким образом, в первой главе был проведен анализ ключевых компонентов и характеристик эффективной системы КУ. Согласно наиболее актуальным данным и исследованиям эффективная система КУ должна организовываться в соответствии с принципами последовательности, ответственности, подотчетности, справедливости, прозрачности и эффективности.

Поскольку внешние механизмы КУ не всегда эффективны и не зависят от компании, оказывая лишь косвенное воздействие на эффективность посредством влияния на внутренние механизмы КУ, поэтому дальнейшее исследование будет посвящено анализу исключительно внутренних механизмов, как факторов эффективности компании. Во второй главе будет рассмотрена методология анализа, применяемая к исследованию влияния КУ на эффективность.

Методологические подходы к анализу влияния корпоративного управления на эффективность компании

На сегодняшний день представлено множество работ, исследующих влияние отдельных механизмов КУ и их характеристик на стоимость и эффективность компании. Модели, анализирующие совместный эффект системы КУ на эффективность компании, в основном, опираются на линейные регрессии различных параметров эффективности от объясняющих («размер» совета директоров, собственность инсайдеров, собственность институциональных инвесторов и т.д.) и контрольных переменных (размер фирмы, финансовый рычаг и т.д.).

Известно, что системы КУ в развитых и развивающихся экономиках разнятся по уровню развития как внутренних, так и внешних механизмов, поэтому рассмотрим различные подходы определения влияния КУ на эффективность компании, применяемые для анализа на развитых и развивающихся рынках. В заключении рассмотрим кейс, описывающий недавний финансовый скандал компании Parmalat и ее новую систему КУ, соответствующую международным стандартам.

Исследование эффективности корпоративного управления на развитых рынках

Анализируя методологию, применяемую на развитых рынках, рассмотрим работу Винтила и Гергина [Vintilă, Gherghina, 2012]. Они исследовали влияние механизмов КУ на эффективность американских компании. Среди механизмов КУ они рассматривали: акционерный капитал в собственности инсайдеров, акционерный капитал в собственности институциональных инвесторов и ПИФов; численность совета директоров, и

количество независимых директоров в совете. В качестве индикаторов эффективности и стоимости были исследованы: Q-Тобина, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, прибыль на акцию и отношение стоимости акции к ее балансовой стоимости.

В результате исследования были получены следующие выводы.

Положительная связь между долей собственности инсайдеров и эффективностью подтвердилась, однако, в случае с Q-Тобина, если доля инсайдеров превышает 35,58%, то эффективность компании снижается.

В отношении численности совета директоров были получены неопределенные результаты. В частности, была выявлена отрицательная взаимосвязь между Q-Тобина и численностью совета директоров, но положительная связь между рентабельностью активов и «размером» совета директоров. Однако, коэффициент, характеризующий увеличение эффективности в отношении числа независимых директоров в совете, оказался незначимым.

Гипотеза о положительной связи между эффективностью и долей институциональных инвесторов подтвердилась, но при этом доля институциональных инвесторов не должна превышать значения 26,02%, в противном случае эффективность снижается.

С точки зрения совмещения должностей генерального директора и председателя совета директоров, резидентства и статуса основателя компании не было выявлено значимой связи с эффективностью. В то время как возраст генерального директора имеет негативное влияние на показатель PER для американских компаний. Однако была найдена положительная взаимосвязь между сроком пребывания в должности генерального директора и рентабельностью активов и показателем PER.

Исследование эффективности корпоративного управления на развивающихся рынках

В работе Сами, Ванга и Чжоу [Sami, Wang and Zhou, 2011] исследуется влияние КУ на эффективность и стоимость компании на примере компаний Китая. Тестируя гипотезу о положительной связи между более эффективной системой КУ и высокими показателями операционной эффективности и стоимости, в качестве показателей краткосрочной операционной эффективности и долгосрочной стоимости они использовали Q-Тобина (Tobin's Q, оценивает стоимость), рентабельность активов (ROA, оценивает эффективность) и рентабельность собственного капитала (ROE, оценивает эффективность).

В результате исследования [Sami, Wang and Zhou, 2011] Сами, Ванг и Чжоу получили, что смоделированный композитный индекс КУ положительно коррелирует со значениями доли независимых директоров в совете, доли акций во владении крупнейших акционеров, доли акций в собственности институциональных инвесторов, дамми переменной, что все директора (работают более года) владеют акциями компании, и долей акций

в собственности инсайдеров. Отрицательная зависимость индекса КУ наблюдалась от следующих переменных: утверждение плана по развитию на месте; родственные связи между акционерами в топ-10; долей акций в собственности государства и иностранных инвесторов.

Более того, регрессионный анализ ROA, ROE и Q-Тобина показал, что коэффициент перед индексом КУ положительный и статистически значимый, что подтверждает гипотезу о влиянии уровня развитости КУ на эффективность и стоимость компаний.

Наконец, обратим внимание на систему КУ России. В исследовании Степановой и Кузьмина (Степанова, Кузьмин, 2011), анализирующем влияние КУ на операционную эффективность российских компаний, авторы применяют граничный метод DEA для измерения операционной эффективности. Степанова и Кузьмин считают, что метод DEA имеет ряд преимуществ, среди которых несмещенность в оценках эффективности, поскольку DEA непараметрический метод, позволяющий обойтись без определения формы производственной функции, поиск которой затруднен на выборках малого размера. Более того, DEA позволяет определять средневзвешенные значения производственной эффективности для компаний, сгруппированных по какому-либо критерию [Степанова, Кузьмин, 2011]. Определяя коэффициенты технической эффективности, в работе исследуется зависимость рентабельности продаж (EBITDA/Sales) от следующих объясняющих переменных: затраты на рабочую силу, материальные затраты, амортизация, балансовая стоимость капитала, количество занятых, активы.

На основе предложенной методологии по данным 54 российских компаний за 2007 год в работе [Степанова, Кузьмин, 2011] были получены следующие выводы:

- «Увеличение доли акций у членов совета директоров снижает операционную эффективность компаний»;
- «Увеличение государственного участия в российских компаниях не влияет на показатели эффективности»;
- «Зависимость между долей миноритариев и эффективностью положительна и очень значима»;
- «Увеличение доли менеджеров увеличивает операционную эффективность компаний».

Влияние системы корпоративного управления на эффективность компаний на примере стран БРИКС

Исследуя эффективность КУ в странах БРИКС, рассмотрим основные показатели, характеризующие КУ: раскрытие информации; размер совета директоров; совмещение ролей председателя совета директоров и исполнительного директора; число собраний совета директоров. Кроме того, сформулируем гипотезы.

Уровень раскрытия информации

Раскрытие информации о деятельности компании позволяет пользователям, с одной стороны, акционерам иметь четкое представление каким образом принимаются решения, с другой стороны, менеджерам компании избежать неправильной оценки своих действий.

H1: Чем выше уровень добровольного раскрытия информации о практике корпоративного управления, тем более высокие показатели эффективности деятельности компании.

Численность совета директоров

Совет директоров является важным внутренним механизмом управления компании, позволяющим сократить агентские издержки. С одной стороны, увеличение численности совета директоров может привести к разногласиям при поиске оптимального решения и увеличению времени на принятие решений. С другой стороны, относительно большая численность совета директоров может выступать в качестве гарантии того, что больше инновационных идей и техник управления будет предложено и осуществлено.

H2: Существует отрицательная связь между численностью совета директоров и эффективностью.

Совмещение функций CEO и председателя совета директоров

С одной стороны, разделение функций председателя совета директоров и исполнительного директора способно улучшить возможности мониторинга.

H3: Существует негативная связь между совмещением функций председателя совета директоров и исполнительного директора и эффективностью функционирования компаний.

Число годовых собраний совета директоров

Общее собрание директоров является еще одним инструментом корпоративного управления, призванного осуществлять мониторинг за наиболее важными процессами и принимаемыми решениями.

H4: Существует положительная связь между количеством общих годовых собраний и эффективностью.

В качестве методологии исследования предлагается использовать сравнительно простую модель, определяющую влияние КУ на эффективность компании:

$$Company\_Performance = \beta_0 + \beta_1 Govnce\_Disclosure\_Score + \beta_2 CEO\_Duality + \beta_3 Board\_Size + \beta_4 Board\_Meeting\_Per\_Yr$$

где

Company_Performance – показатель эффективности компании (ROA, ROE, Tobin's Q);

Govnce_Disclosure_Score - композитный индекс раскрытия информации базы данных Bloomberg, характеризующий уровень в процентах;

CEO_Duality – совмещение функций председателя совета директоров и CEO, 1-совмещение, 0 – иначе;

Board_Size – численность совета директоров;

Board_Meeting_Per_Yr – абсолютный показатель, характеризующий число собраний совета директоров в течение года.

Выборка

Исследование проводится на основе годовых данных по компаниям стран БРИКС за период с 2008 по 2012 год. Данный период можно рассматривать в качестве репрезентативного, поскольку именно во время кризисных периодов компании, как никогда, требуется эффективное корпоративное управление, позволяющее поддержать компанию и не дать ей обанкротиться. Выборка по компаниям составлялась на основе листинга компании на национальных фондовых биржах Бразилии, России, Индии, Китая и Южной Африки. Данные по российским компаниям были выбраны с Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ). Для Китая были отобраны данные по компаниям, котирующимся на Шанхайской фондовой бирже (SSE). Что касается выборки компаний по Бразилии, основным критерием послужил листинг компаний на Фондовой бирже Сан-Паулу (BOVESPA). Для Южной Африки были отобраны данные по компаниям, котирующимся на Йоханнесбургской фондовой бирже (JSE). Данные по компаниям Индии были отобраны в соответствии с листингом на Национальной фондовой бирже Индии (NSE). В выборку были включены компании нефинансового сектора, поскольку учет финансовых компаний значительным образом отличается, и финансовые и нефинансовые компании сравнивать некорректно. Все необходимые данные по соответствующим показателям, упомянутым выше, были выгружены с помощью базы данных Bloomberg Professional. Исключив компании с пропущенными данными хотя бы по одному показателю, была получена выборка от 371 до 395 компаний в зависимости от года.

Результаты

В Таблице №1 представлены описательные статистики переменных модели, на основе которых можно сделать вывод, что разброс в значениях показателей достаточно велик: максимальные и минимальные значения сильно отличаются. Более того, значения сильно варьируются, что может быть связано не только с особенностями построения выборки, но и различиями между странами. Несмотря на то, что БРИКС объединяет уровень развития, точнее, статус развивающихся рынков, условия ведения бизнеса, макроэкономическая ситуация, законодательство может влиять на значения тестируемых показателей.

Таблица №1

	Range	Mean	Minimum	Maximum	Median	Mode	Range	SD	Var	Asymmetry
ROE	14,51686	12,14289	-136,0728	150,2449	11,17675	17,3664	14,51686	0,328069842	210,7392	0,138591832
R	6,415994	5,635158	-22,6793	62,7074	4,4764	10,6428	6,415994	0,144996539	41,16498	1,714149403
TOBIN_Q_RATIO	1,327552	1,96262	0,3694	16,7473	1,5232	0,7134	1,327552	0,030001649	1,762394	3,250956151
GOVNCN_DISCLOSURE_SCORE	6,549009	45,38707	19,6429	80,3571	44,6429	44,6429	6,549009	0,148002559	42,88951	0,703834054
BOARD_SIZE	2,024062	9,861593	5	19	9	9	2,024062	0,045742248	4,096828	0,859227137
CEO_DUALITY	0,279386	0,085291	0	1	0	0	0,279386	0,006313903	0,078056	2,971754319
BOARD_MEETINGS_PER_YR	6,471453	10,01481	1	87	9	8	6,471453	0,146249851	41,8797	5,580318174

В таблице №2 анализируется корреляция между показателями, незначительные величины которой могут свидетельствовать о независимости факторов, следовательно, мультиколлинеарности быть не должно.

Таблица №2

	GOVNCN_DISCLOSURE_SCORE	BOARD_SIZE	CEO_DUALITY	BOARD_MEETINGS_PER_YR
GOVNCN_DISCLOSURE_SCORE	1			
BOARD_SIZE	0,00171639	1		
CEO_DUALITY	0,026631736	-0,079414771	1	
BOARD_MEETINGS_PER_YR	-0,009066044	0,067606051	0,023606289	1

Таблица №3 показывает, что уровень добровольного раскрытия информации о практике корпоративного управления, численность совета директоров, совмещение функций председателя совета директоров и исполнительного директора, количество общих годовых собраний объясняют только 3% дисперсии в показателе Tobin's Q ($F=15,00572$, $Sig.=0.000$). Что касается показателей ROA и ROE, то используемые переменные не имеют объясняющей силы ($Adjusted R^2 = 0,00328581$ и $0,00496298$, соответственно).

Таблица №3

	ROE			ROA			Tobin's Q		
	β	t	Sig.	β	t	Sig.	β	t	Sig.
Constant	3,677529	1,301398	0,19327592	2,1406824	1,712573	0,08695	3,32017	12,99822	4,14E-37
GOVNCN_DISCLOSURE_SCORE	0,18544	3,708544	0,00021427	0,0681329	3,080347	0,002096	-0,01253	-2,77283	0,00561
BOARD_SIZE	0,007441	0,045751	0,96351306	0,0500594	0,695856	0,486602	-0,05458	-3,71303	0,000211
CEO_DUALITY	-0,12712	-0,10807	0,91394945	0,23977	0,460815	0,644982	0,158576	1,49141	0,136015
BOARD_MEETINGS_PER_YR	-0,00137	-0,02707	0,9784041	-0,011183	-0,49842	0,618243	-0,02636	-5,74851	1,04E-08

Таблица №4 демонстрирует, что на 10% уровне значимости все независимые переменные, кроме показателя «совмещение функций председателя совета директоров и исполнительного директора» значимы. Так, была выявлена отрицательная зависимость между уровнем добровольного раскрытия информации о практике корпоративного управления и показателями эффективности компании. Данный результат может быть связан с тем фактом, что данные по показателям компаний охватывали период, начиная с 2008г. Во время экономического кризиса любая информация могла привести к возникновению паники среди инвесторов и акционеров, и раскрытие положения дел в компании на фоне

всеобщего спада и ухудшающихся показателей, могло способствовать тому, что инвесторы начали продавать акции нестабильных компаний, которые, по их мнению, не смогли бы пережить кризис. Таким образом, увеличивающееся предложение акций действовало в сторону понижения их цены, уменьшая тем самым капитализацию компаний. Стоимость компании, как следствие, снижалась. Значит, гипотеза 1 отвергается.

Таблица №4

	R	R ²	Adjusted R ²	F	Sig.
ROE	0,083647	0,006997	0,00496298	3,4402491	0,008245
ROA	0,072959	0,005323	0,00328581	2,6128803	0,033789
Tobin's Q	0,172677	0,029817	0,02783023	15,005721	4,38E-12

Далее, была выявлена отрицательная связь между численностью совета директоров и параметрами эффективности компании. Гипотеза 2 не может быть отвергнута. Другими словами, при увеличении численности совета директоров в кризисный и посткризисный период усилилась проблема коммуникации среди членов совета директоров, что может быть объяснено разным, а порой противоположным видением дальнейшей стратегии развития компания.

Наконец, выявленная отрицательная связь между количеством общих годовых собраний и эффективностью позволяет отвергнуть гипотезу 4. Необходимо иметь в виду, что анализ проведен на развивающихся рынках, где частые собрания могут свидетельствовать о том, что управляющие компаний, для которых эти собрания как таковые и организуются, постоянно пересматривают принятые решения, внося новые коррективы.

Заключение

В данной работе было проведено исследование влияния механизмов КУ на эффективность компании. В ходе исследования был проведен анализ ключевых компонентов и характеристик эффективной системы КУ. Так, было проведен анализ наличия связи между уровнем раскрытия информации, численностью совета директоров, совмещением функций CEO и председателя совета директоров, числом годовых собраний совета директоров и такими показателями деятельности компаний, как ROE, ROA, Tobin's Q. На основе предложенной модели была обнаружена отрицательная зависимость между уровнем добровольного раскрытия информации о практике корпоративного управления, той же направленности связь между численностью совета директоров, между количеством общих годовых собраний и показателями эффективности компании.

Однако исследование данных факторов требует дальнейшего анализа, поскольку способно объяснить лишь малую часть дисперсии в показателях эффективности. На результат в значительной степени повлиял недавний экономический кризис, когда многие предприятия прекратили свою деятельность, и любая поступающая информация о системе корпоративного

управления могла обернуться паникой среди инвесторов. Кроме того, кризис оказал различное по своей степени влияние на страны и их финансовую систему.

Поэтому в качестве перспектив дальнейшего исследования можно обозначить моделирование оптимальной системы КУ на примере компаний стран БРИКС, но при учете межстрановых различий.

Использованные источники:

1. Пирогов Н.А., Урюпин С.А., Корпоративное управление и корпоративные результаты: эмпирические доказательства на опыте развитых стран // Корпоративные финансы. – 2007. – №4. – С.58-63.
2. Степанова А.Н., Кузьмин С.А., Корпоративное управление и операционная эффективность // Корпоративные финансы. – 2011. – Вып.20. – №4. – С.24-39.
3. Baysinger Barry D., Butler Henry N., Corporate Governance and the Board of Directors: Performance Effects of Changes in Board Composition // Journal of Law, Economics, & Organization. – 1985. – Vol. 1. – No. 1. – PP.101-124.
4. Boone A., Field L. C., Karpoff J., Raheja Ch.G., The Determinantes of Board Size and Composition: an Empirical Analysis // Journal of Financial Economics. – 2007. – Vol.84. – PP.66-101.
5. Bava F., Devalle A., Is the “new” parmalat model of corporate governance a best practice in Italy? // Procedia Economics and Finance. – 2012. – Vol.2. – PP.81-90.
6. Coles Jeffrey, Meschke Felix, Lemmon Michael, Structural Models and Endogeneity in Corporate Finance: The Link Between Managerial Ownership and Corporate Performance // Journal of Financial Economics³⁶. – 2006.
7. Davies M., Schlitzer B., The impracticality of an international “one size fits all” corporate governance code of best practice // Managerial Auditing Journal. – 2008. – Vol.23. – No.6. – PP.532-544.
8. Denis David, Denis Dianne, Firm Performance Changes Following Top Management Dismissals // Journal of Finance. – 1995. – Vol.50. – PP.1029-1057.
9. Fama Eugene F., Jensen Michael C., Separation of Ownership and Control // Journal of Law and Economics. – 1983. – Vol. 26. – No. 2. – PP. 301-325.
10. Goergen M., Manjon Miguel C., Renneboog Luc, Recent developments in German corporate governance // International Review of Law and Economics. – 2008. – Vol.8. – PP.175–193.
11. Gompers P., Ishii J., Metrick A., Corporate Governance and Equity Prices // Quarterly Journal of Economics. – 2003. – Vol.118. – PP.107-155.
12. Hirshleifer D., Thakor A. V., Corporate control through board dismissals and takeovers // Journal of Economics and Management Strategy. – 1998. – Vol.7. – PP.489– 520.

³⁶ http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=423510

13. Jarrell G. A., Brickley J. A., Netter J. M., The Market for Corporate Control: The Empirical Evidence Since 1980 // The Journal of Economic Perspectives. – 1988. – Vol. 2. – No. 1. – PP.49-68/
14. Jensen Michael C., The Modern Industrial Revolution, Exit, and the Failure of Internal Control Systems // The Journal of Finance. – 1993. – Vol. 48. – No. 3. – PP. 831-880.
15. Jensen M. C., Meckling, W. H., Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership Structure // Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol.3. – PP.305–360.
16. Jensen M. C., Murphy Kevin J., Performance Pay and Top-Management Incentives // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – No. 2. – PP. 225-264.
17. Jensen M. C, Ruback R.S., The Market for Corporate Control: the Scientific Evidence // Journal of Financial Economics. – 1983. – Vol.11. – PP.5-50.
18. John T., John K., Top Management Compensation Incentives // Journal of Finance. – 1993. – Vol.48. – PP.949-974.
19. Klein A., Firm Performance and Board Committee Structure // Journal of Law and Economics. – 1998. – Vol.41. – PP.275-303.
20. La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., Vishny, R.W., Legal Determinants of External Finance // The Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52. – No. 3. – PP. 1131-1150.
21. La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. W. Vishny, Investor Protection and Corporate Governance // Journal of Financial Economics. – 2000. – Vol.58. – PP.3-27.
22. Lehn Kenneth M., Patro Suresh, Zhao Mengxin, Determinants of the Size and Composition of US Corporate Boards: 1935-2000 // Financial Management. – 2009. – Vol. 38. – No. 4. – PP.747-780.
23. Lipton Martin, Lorsch Jay W., A Modest Proposal for Improved Corporate Governance // The Business Lawyer. – 1992. – Vol. 48. –No. 1. – PP.59-77.
24. McConnell John J., Servaes Henri, Additional Evidence on Equity Ownership and Corporate Value // Journal of Financial Economics. – 1990. – Vol.27. – PP.595-612.
25. McKinsey & Company, Investor Opinion Survey on Corporate Governance. – 2000.³⁷
26. McKinsey & Company, Global Investor Opinion Survey: Key Findings. – 2002.³⁸
27. Morck, Shleifer and Vishny, Management Ownership and Market Valuation: an Empirical Analysis // Journal of Financial Economics. – 1988. – Vol.20. – PP.293-315.

³⁷ www.mckinsey.com/governance

³⁸ www.mckinsey.com/governance

28. Raheja Charu G., Determinants of Board Size and Composition: A Theory of Corporate Boards // The Journal of Financial and Quantitative Analysis. – 2005. – Vol.40. – No. 2. – PP. 283-306.
29. Sami H., Wang J., Zhou H., Corporate governance and operating performance of Chinese listed firms // Journal of International Accounting, Auditing and Taxation. – 2011. – Vol.20. – PP.106-114.
30. Siebens H., Concepts and Working Instruments for Corporate Governance // Journal of Business Ethics. – 2002. – Vol.39. – No.1/2. – PP.109-116.
31. Shleifer A., Vishny R., A Survey of Corporate Governance // The Journal of Finance. – 1997. – Vol. 52. – No. 2. – PP.737-783.
32. Solomon J., Solomon A., Corporate Governance and Accountability. – Chichester: Wiley, 2004.
33. Vintilă G., Gherghina Ș. C., An Empirical Investigation of the Relationship between Corporate Governance Mechanisms, CEO Characteristics and Listed Companies' Performance // International Business Research. – 2012. – Vol. 5. – No. 10. – PP.175-192.
34. Weisbach Michael S., Outside Directors and CEO turnover // Journal of Financial Economics. – 1988. – Vol.20. – PP.431-460.
35. Yermack David, Higher market valuation of companies with a small board of directors // Journal of Financial Economics. – 1996. – Vol.40. – PP.185-221.

Гареева Л. И.

Ханнанова Т.Р.

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ МИГРАЦИОННОЙ СИТУАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ БАКАЛИНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН)

На сегодняшний день огромное количество иностранных граждан прибывающих в нашу страну. В частности рассмотрим состояние миграционной ситуации на примере Бакалинского района Республики Башкортостан.

Наибольшее количество прибывших на территорию района составляют граждане Республики Узбекистан, Казахстан, Армения.

Наибольший поток иностранцев приходится на граждан Республики Узбекистан – 89,4 %, также прибывают граждане республик Армения – 7,1 % , Казахстан – 2,8 %.

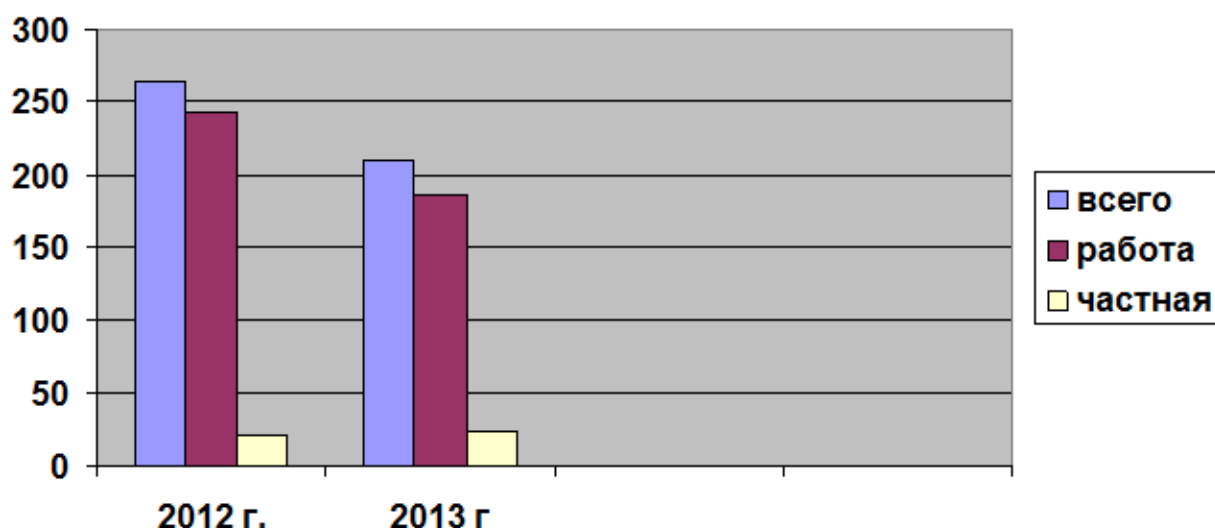
Иностранные граждане, прибывшие на территорию района заявили следующие цели пребывания:

- для осуществления трудовой деятельности – 390 или 86,1 %;
- по частному приглашению – 63 или 13,9 %;

Сотрудниками отделения УФМС России по Республике Башкортостан в Бакалинском районе за 6 месяцев 2013 года поставлено на миграционный

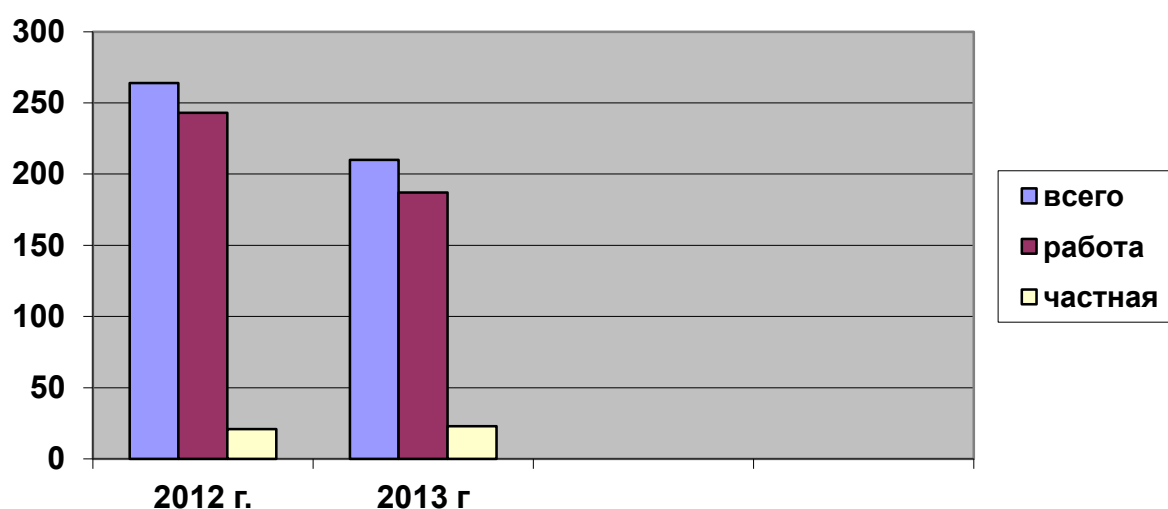
учет 481 иностранных граждан и лиц без гражданства, что на 148 меньше в сравнении с аналогичным периодом 2012 года.

Количество иностранных граждан, поставленных
на миграционный учет в Бакалинском районе
Республике Башкортостан



Одним из направлений деятельности, позволяющих контролировать количество постоянно проживающих на территории РФ иностранцев, является оформление указанной категории лиц разрешений на временное проживание и видов на жительство.

Что касается криминогенной обстановки, то можно сказать что в 2013 году с участием иностранных граждан на территории Бакалинского района преступлений не зарегистрировано, за аналогичный период 2012 года так же не было зарегистрировано преступлений.



В целях сохранения данной тенденции по снижению уровня влияния мигрантов на криминогенную ситуацию в Бакалинском районе следует продолжать активную работу и обеспечение согласованных действий по

профилактике и пресечению правонарушений среди иностранных граждан, разъяснения требований действующего миграционного законодательства, сотрудниками отделения УФМС России по РБ в Бакалинском районе.

Для поддержания общественного порядка необходимо обеспечить режим пребывания иностранных граждан, осуществление контроля за их трудовой деятельностью.

С целью противодействия нелегальной миграции и незаконной трудовой деятельности иностранных граждан и лиц без гражданства, сотрудниками отделения УФМС России по РБ в Бакалинском районе проводятся мероприятия по выявлению фактов нарушения миграционного законодательства.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Федеральной миграционной службы по Республике Башкортостан [Электронный ресурс]: - Режим доступа: <http://www.fmsrb.ru>

*Гарина Е.П., к.э.н.
Доцент
Гарин А.П.
ст.препод.*

*Нижегородский государственный педагогический
университет им. Козьмы Минина
Россия, г.Н.Новгород*

ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТАВА И КОЛИЧЕСТВА ВЫДЕЛЕННЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРИМЕНЯЕМОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация: в статье идентифицированы бизнес-процессы предприятия в рамках структурно-функциональной и процессно-ориентированной моделей управления. Определено, что количество, состав и смысловая нагрузка выделенных бизнес-процессов зависит от применяемой модели.

Ключевые слова: бизнес-процесс, бизнес-единица, технологический процесс производства

Множество трактовок категории «бизнес-процесс» предопределяет различия в содержании и решении данных процессов. В то же время, анализ работ Т. Дэвенпорта, Р. Каплана, Д. Нортон, А. Бьерна и других [4] позволяет сделать вывод, что в целом выделение бизнес-процессов и их структурирование в совокупность возможно с двух позиций:

- выделение бизнес-процессов на основе структурно-функциональной системы предприятия;
- выделение бизнес-процессов на основе процессно-ориентированной модели управления предприятием.

Указанные модели управления предприятием, как показывает исследование, равноприменимы на отечественных предприятиях. Каждая из них имеет определенную совокупность преимуществ и недостатков,

оказывающих непосредственное влияние на содержание и структурирование бизнес-процессов в экономическом ландшафте предприятия. В частности, функциональная модель продолжает оставаться востребованной в условиях России, на фоне «привычки» отечественного потребителя к «массовому продукту». С другой стороны, повышение требований к качеству товаров и необходимость снижения себестоимости производства ультимативно требуют внедрения процессно-ориентированного управления не только системой качества, но и всем предприятием в целом, в связи с чем перед производителем появляется необходимость изменения решений применительно к бизнес-процессам, в частности относительно рабочего процесса исполнения и др. Кроме того, выделение бизнес-процессов на основе функциональной и процессной моделей управления имеет под собой разную технологию исполнения (таблица 1). Проведенные сопоставления позволили выявить ряд особенностей:

1) Выделенные бизнес-процессы предприятия имеют разную смысловую нагрузку в зависимости от применяемой модели управления: в процессном управлении механизм ориентирован на построение стабильного бизнес-процесса, уровень организации которого предопределяет производство продукции высокого качества в течении длительного времени; в функциональной системе управления выделение бизнес-процессов нацелено на подготовку и реализацию технологических процессов, при этом в следующем технологическом процессе установленная совокупность бизнес-процессов обычно не тиражируется.

2) Состав и количество выделенных бизнес-процессов различны в зависимости от решаемых задач [1]: в процессном управлении совокупность бизнес-процессов ограничивается либо потоком создания ценности, либо петлей качества (жизненным циклом продукции); в функциональном управлении основу организации бизнес-процессов составляет структурообразующая бизнес-единица производства, а бизнес-процессы «привязываются» к технологическим процессам производства. В результате формируется большое множество бизнес-процессов, которые наравне с технологическими процессами могут являться инициаторами нескольких дополнительных бизнес-процессов, не пересекающихся с другими.

Таблица 1 – Сравнительные характеристики бизнес-процессов предприятия в рамках двух моделей управления [4, 5]

Критерии для сравнения	Процессное управление	Функциональное управление
Первично к изменению	бизнес-процессы первичны. В момент моделирования бизнес-процессов становится очевидной требуемая структура предприятия	Первично организационное построение организации с последующим выделением совокупности бизнес-процессов и их оптимизации
Объектами управления являются	совокупность бизнес-процессов предприятия	структурные подразделения предприятия; бизнес-единицы, как первичные звенья организационной структуры предприятия
Внимание менеджмента концентрируется на	горизонтальные связи между функциональными подразделениями	функциях, выполняемых различными подразделениями
Цели построения бизнес-процессов	Структуризация производственных процессов и процессов управления предприятием	Подготовка и выполнение технологических процессов на предприятии
К бизнес-процессам обычно относят	Процессы, создающие результат, имеющий ценность для потребителя – например, разработку нового продукта	Все процессы на предприятии, относящиеся к производству и опосредованно связанные с технологическими процессами, а так же ряд процессов, относящихся к функционированию и жизнеобеспечению предприятия
Составление полного перечня бизнес-процессов	формируются по признаку отношения процессов управления к созданию добавленной стоимости; либо основываются на концепции PLM	решается путем анализа всех заказов предприятия на его структурно-функциональной схеме
Технологии управления	Матричная декомпозиция видов деятельности	Вертикальная декомпозиция функций управления
Инструменты управления	Системы поддержки жизненного цикла продукции CALS, средства проектирования (CAD) и производства (CAM), инструментарий PLM, процессно-ориентированное бюджетирование (метод АBB)	Структурированный перечень планов, технологических процессов, MES-системы, APS-системы
На выходе....	Результат бизнес-процесса	Запланированные показатели производственной, коммерческой и финансовой деятельности

3) В процессном управлении бизнес-процессы первичны к изменению, после их моделирования определяется организационная структура предприятия. В функциональном управлении первична к изменению структурообразующая производственно-хозяйственная бизнес-единица.

Анализ научных трудов в области методологии выделения бизнес-процессов и их систематизация позволили определить, что типичный бизнес-процесс включает в себя определенный набор компонент [2, 3]:

1. *Входящий массив данных* (информация, документы и т.п.) и ресурсов (материальные и нематериальные активы)

2. *Продукт на выходе* – результат бизнес-процесса

3. *Владельца процесса* – это должностное лицо, имеющее права, полномочия и зону ответственности, а также распоряжающееся ресурсами процесса. Как правило, это специалист в той области, знание которой важно для качественного результата данного процесса.

4. *Технологию процесса* – порядок выполнения действий для преобразования входов в выходы.

5. *Ресурсы процесса* (материальные и нематериальные активы, кадровые ресурсы), задействованные в реализации процесса.

6. *Границы процесса* – входы и выходы процесса. *Входы процесса* – это ресурсы, необходимые и достаточные для реализации процесса, т.е. для получения выхода. Входы процесса могут быть *первичные* и *вторичные*. *Первичные входы* поступают на начало процесса. *Вторичные входы* появляются в ходе реализации процесса. *Выходы процесса* – это результаты реализации процесса. Выходы также могут быть *первичные* и *вторичные*. *Первичный выход* – это прямой, запланированный результат реализации процесса. Поступает на начало процесса. *Вторичный выход* – это побочный продукт процесса, не являющийся его главной целью.

7. *Контрольные показатели эффективности бизнес-процесса*.

8. *Механизм реализации*.

Основным содержанием любого бизнес-процесса является совокупность подпроцессов, работ, операций, осуществляемых над входами для получения выходов. Процесс осуществляется с помощью определенного механизма. Входы и планируемые выходы так же могут быть материальными или нематериальными.

Использованные источники:

1. Григорьев, Л.Ю., Кислова, В.В. Процессный подход и его роль в построении эффективной компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://quality.eur.ru/DOCUM6/pp-rek.htm>, свободный. – Загл. с экрана
2. Каменнова, М.С. Императив процессов [Текст] / М.С. Каменнова, А.И. Громов // Логика бизнеса. – 2005. – №1. – С.14-24
3. Система бизнес-моделирования.. Информационный портал Betec.Ru. [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: <http://www.betec.ru/secure/index.php?id=2&sid=09&tid=01>, свободный. – Загл. с экрана

4. Гарина, Е.П. Системы создания продукта в промышленности: монография // Е.П. Гарина, В.П. Кузнецов, Е.А. Семахин, Я.С. Поташник и др.; Нижегородский государственный педагогический университет. – Н.Новгород, 2012. – 120с.

5. Андрияшина, Н.С. Инновационная деятельность промышленных предприятий: проблемы и перспективы / Н.С. Андрияшина, В.П. Кузнецов // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 408-410.

Герасимов И.Г.

студент 3 курса факультета экономики

Мельник Н.А.

студент 3 курса факультета экономики

НИУ ВШЭ-Пермь

Россия, г. Пермь

ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД

В статье представлен анализ проблемы торговли человеческими органами точки зрения экономической теории. Приведены разные точки зрения, представлено их сравнение и статистика по данному вопросу. Данная тема является актуальной для общества, поскольку от ее разрешения зависят жизни многих людей.

Торговля человеческими органами – очень актуальная проблема, которая полна противоречий и в то же время требует алгоритмов и методов ее решения. Суть противоречий заключается в отношении разных людей к данной проблеме. Одни считают, что решение проблемы – жизненно необходимый процесс, другие склонны утверждать, что торговля органами является не этичной, она нарушает рамки дозволенного, расшатывает некие моральные устои. Но ключевой особенностью данного вопроса является тот факт, что противоречие данных сторон является мнимым. Каждый человек в глубине души хочет содействовать решению данной проблемы, но разногласия возникают лишь в способах решения задачи.

Цель работы – исследовать разные взгляды ученых по данному вопросу и прийти к компромиссному решению проблемы, которое удовлетворяло бы всех участников.

Миллионы людей по всему миру ежедневно нуждаются в донорских органах, их жизнь находится под угрозой, и время является немаловажным фактором. Необходим алгоритм, который позволит в короткие сроки решать данную задачу, при этом противоречия должны быть исключены, все участники должны быть удовлетворены. Казалось бы, нет ничего сложного, но законно торговля органами, а именно почками, ведется лишь в Иране, в

других странах торговля человеческими органами запрещена, и находится под контролем со стороны государства. Основными препятствующими факторами является этика и отношение к проблеме с точки зрения морали. Этика эндогенна и для экономистов она не должна являться препятствующим фактором (1, Как торговать человеческими почками. Сегодня. Сейчас). В ходе лекции Андрей Бремзен, профессор РЭШ, не случайно замечает, что нормы этики склонны изменяться во времени. Если 1000 лет назад рабство было нормой, а дача денег под процент считалась неприемлемой, то в наше время скорее все наоборот, кредитование – вполне естественный процесс, который является неотъемлемой частью экономической деятельности, а рабство – это деятельность, выходящая за рамки понимания, нарушающая все нормы этики и моральные устои. Люди в процессе развития, эволюции осознают, что некоторые нормы этики неэффективны, и смена данных парадигм способна привести лишь к улучшению благосостояния всего общества. Таким образом, этические нормы склонны к переосмыслению и к изменению. Поэтому для экономиста первостепенным встает вопрос «кому лучше, а кому хуже» от способов предлагаемых для решения проблемы. То есть, выражаясь экономическим языком, распределение ресурсов наилучшим образом.

Запрет торговли органами в ряде стран ведет к дефициту донорских органов для операций, что приводит к смертельному исходу пациентов. При слове дефицит в настоящем экономисте просыпается желание к действию, к устранению данного негативного эффекта. Проблема лишь в ряде ограничений, которые налагаются на данную задачу.

Наиболее актуальным и важным является рассмотрение торговли почками. Почему именно почки? Во-первых, их две у каждого человека. Во-вторых, по словам врачей жертвование почки здорового человека нуждающемуся пациенту не имеет никаких негативных последствий, оба человека продолжают жить и чувствовать себя хорошо. В других же случаях, например, при заболевании и прекращении работы сердца донорство невозможно. В третьих, существует два способа борьбы и продления жизни при почечной недостаточности: диализ и пересадка донорской почки. Диализ – это очень болезненная процедура, при этом данная процедура является дорогой и сильно изматывающей, что формирует очереди для получения донорской почки. По статистике представленной на сайте rochka.org пациентам в среднем приходится ждать донорской почки по 2 года, но это в лучшем случае, обычно это затягивается до 5 лет и более (2, время ожидания реципиента). В это время статистически выявлено, что в среднем диализный пациент способен прожить около трех лет после начала болезни. Очевидно преимущество временного интервала достаточного для решения данной проблемы, но пока система работает крайне неэффективно, и не все пациенты могут дождаться своей очереди. Поэтому необходимо улучшать методы по обеспечению пациентов донорскими почками.

На первый взгляд, не видно никаких факторов, препятствующих обеспечению реципиентов донорскими почками. Но текущая ситуация свидетельствует о неэффективности работы рынков (в широком смысле данного понятия). Рассмотрим Иран, единственную страну с легальным рынком по торговле почками. В Иране устранены очереди на донорские почки с 1999 года, в то время как в США на данный момент более 100 000 человек стоят в очереди, и за данный промежуток времени погибло порядка 30 000 пациентов, не дождавшихся донорской почки. В исламской республике решен вопрос с дефицитом, но способ его решения оставляет желать лучшего (3, *Kidneys for sale: poor Iranians compete to sell their organs*). Отсутствие очередей и дефицита почек привело к конкуренции между донорами. В Иране живет достаточное количество финансово не обеспеченных людей, именно законную торговлю почками они рассматривают как наиболее простой способ решения проблем и наиболее быстрый способ получения денег. Конкуренция за продажу своей почки приводит к увеличению количества рекламы, например, расклеиванию объявлений по стенам вокруг центров по пересадке органов, и просто по улицам. Доходит даже до актов вандализма и порчи государственного имущества путем нанесения рекламных слоганов болончиком на стены, что трезвомыслящему человеку может показаться ужасным.

Также данный пример наталкивает на мысль, что богатые страны могут эксплуатировать более бедные, скупая у них донорские органы по низкой цене. Очевидно, что нельзя допустить такого исхода, поэтому перед экономистами стоит ответственная задача поиска наиболее оптимальных способов решения данной задачи. Как мы видим, решение проблемы с дефицитом донорских органов не приводит к решению всей задачи.

Если предположить, что Иран является приверженцем первой стороны участников, то есть тех, кто считает решение поставленной в начале работы проблемы важным и необходимым. Но здесь необходима поправка на неудачный и не показательный способ решения проблемы. То следующего автора можно вполне отнести к противоположной стороне участников, которые настаивают на не нарушении этических норм и моральных устоев. Майкл Сандел в своей статье «If I ruled the world» («Если бы я правил миром») выдвигает тезис «It is time to restore the distinction between good and gold», который имеет следующий смысл: пора восстановить различия между добром и золотом. Он делает достаточно громкое заявление: нужно переписать учебники по экономике, имея ввиду, что в начинающих экономистах должно воспитываться не только мышление в рамках денег, но и социально-ориентированное мышление. Майкл Сандел утверждает, что данная мера будет большим шагом к улучшению общественной жизни (4, *If I ruled the world*). По его мнению, многие впадают в заблуждение считая, что экономическая эффективность заключается в доставке товаров тем, кто готов и способен за них платить, и все это определяет общее благо. Сандел

считает данное суждение ошибочным. Мы в свою очередь склонны полагать, что экономика – это наука не только о деньгах, это нечто большее и всеобъемлющее. Ведь не даром, являясь студентами Высшей Школы Экономики, мы изучаем не только сугубо экономические дисциплины, такие как микро- или макроэкономику, но мы также достаточно времени уделяем таким дисциплинам, как методы оптимальных решений, теория игр, история экономических учений и другие. Смежные дисциплины помогают познать эффективные способы решения проблем, а также принятие решений в спорных ситуациях, достижение равновесного состояния, при котором у каждого из участников нет стимулов отклониться. Мы уважаем Майкла Сандела, известного американского философа и политолога, но как начинающие экономисты мы готовы сказать, что Майкл в данной ситуации не совсем прав. Возможно многие люди и склонны видеть в экономике только стремление получить деньги за любой вид деятельности, но мы с уверенностью можем сказать, что это далеко не так. Поэтому нет никакой необходимости переписывать учебники по экономике, хотя мы, конечно, понимаем, что Сандел не имел ввиду данную процедуру в буквальном смысле, он лишь старался привлечь внимание большого количества заинтересованных в данной проблеме людей. Между тем, Майкл Сандел обращает наше внимание к очень важным вопросам, касающимся торговле почками. Экономически ситуация договоренности о соответствующей цене и заключении сделки между донором и реципиентом является вполне естественной. Но свободный обмен не всегда является добровольным. Как говорилось ранее основными факторами могут служить некие финансовые проблемы, которые будут стимулировать бедное население продавать свою почку, и это уже серьезная проблема. Невозможно также не согласиться с высказыванием Сандела, что наше тело не должно выступать в качестве инструмента для получения прибыли. Должны существовать некие моральные и этические нормы, которые определяют границу дозволенности. Мы также полностью согласны с автором по поводу отношения к денежным стимулам, ими ни в коем случае нельзя злоупотреблять. Как в способствовании отказу от вредных привычек и повышению успеваемости (данную проблему можно выделять отдельно и посвящать ей целую статью, поэтому в целях концентрации именно на решении поставленного вопроса данного эссе, не будем подробно останавливаться на данной проблеме), так и в торговле органами денежные стимулы не должны быть первостепенными. К тому же эластичность спроса на органы по цене не мала, поэтому и изменения в ценах не приведут к существенному изменению их покупаемости. Сандел предлагает отказаться от столь популярного глагола «стимулирование», но мы считаем стимулирование вполне положительным процессом. Но стоит сделать акцент на том, что стимулирование должно быть в первую очередь нематериальным. Мы положительно относимся к нематериальным стимулам, и считаем, что

экономика (в широком смысле) способна дать очень полезные советы по решению проблем, связанных с распределением донорских органов наиболее оптимальным путем.

Наиболее интересные и весьма значимые аргументы можно найти в научно-популярной лекции профессора РЭШ, Андрея Бремзена. Он, как настоящий экономист, делает акцент именно на алгоритмах обмена почками, на наиболее оптимальных способах распределения ограниченного ресурса. Бремзен делает акцент на важности нематериальных факторов, изначально делая цену на рынке равной нулю. Поэтому предложенные идеи и алгоритмы будут удовлетворять нормам этики и морали, и не должны вызывать споров у ученых склонных к борьбе за «справедливость». Немаловажным является вопрос, откуда же брать донорские почки. Существует два способа: от умершего человека или от добровольца. Очевидно, что от живого донора получить почку предпочтительнее. В некоторых странах доля органов от живых доноров почти сравнялась с долей органов от умерших людей, но в России доля от живых доноров значительно меньше. Все эти факты говорят о неэффективной системе распределения или обмена между реципиентом и донором. Также Бремзен подчеркивает, что только лишь альтруистической мотивации недостаточно, т.к. не все люди на Земле альтруисты и не все способны пожертвовать свою почку незнакомому человеку. Поэтому наиболее распространено жертвование почки от близких людей, чаще всего имеющих родственную связь. Но один негативный момент заключается в том, что их почка не всегда может подойти. Существует ряд медицинских ограничений на донора, а именно отсутствие хронических и тяжелых заболеваний, согласованность групп крови, отсутствие антител к донорской крови (что особо сильно выражено у жены к мужу, поэтому шансы того, что почка мужа подойдет к жене крайне малы), должны быть максимально близкие (антигены) HLA-типы (1, Как торговать человеческими почками. Сегодня. Сейчас). Несмотря на довольно большой ряд ограничений, данная задача все-таки поддается решению. В данном направлении в настоящее время ведется очень много исследований. За разработку замечательных алгоритмов по эффективному распределению ресурсов (в том числе и донорских органов) Нобелевской премии были удостоены Элвин Рот и Ллойд Шепли. Для решения проблемы используются совокупные методы экономики и математики. Наиболее важными в решении задачи являются такие дисциплины, как кооперативная и некооперативная теория игр, теория графов, многокритериальная оптимизация. Наличие ограничения на совместимость органов решается с помощью такого понятия как «Market Design». Деятельность дизайнера рынка – приспособить частную мотивацию на пользу всем. Некоторые идеи при моделировании рынков заимствованы из сложившихся и проверенных временем таких экономических разделов как теория аукционов. При решении задачи рассматриваются двусторонние рынки, с последующим увеличением числа

участников при необходимости. Идея заключается в том что, если внутри пары нельзя совершить обмен органом, то данный обмен совершают между двумя парами. Причем операции следует проводить одновременно, чтобы у участников не было стимулов отклониться от выдвинутого ранее решения.

Таким образом, проанализировав достаточное количество источников, можно сделать вывод, что вопрос обеспечения нуждающихся людей необходимыми органами требует тщательной проработки. Существуют разные позиции по данному вопросу, но, по нашему мнению, вполне возможно, что в скором времени торговля органами официально будет разрешена, поскольку это экономически обоснованно, социально обоснованно, и вполне оправданно, ведь среди плюсов разрешения торговли можно отметить сотни тысяч спасенных жизней каждый год, а среди минусов – недовольство некоторых слоев населения. Кроме того, мы считаем, что в будущем данный вид торговли станет более приемлимым с этической и моральной точки зрения, так как общество имеет тенденцию к расширению понимания прав и свобод граждан, то есть люди в праве распоряжаться собой, своими данными и возможностями как сочтут нужным, тем более, если это не ущемляет права других людей.

Использованные источники:

1. Как торговать человеческими почками / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/ZY7KR>
2. Отделение Пересадки Почки РНЦХ им. Б.В. Петровского РАМН / [Электронный ресурс] / Режим доступа: Rochka.org
3. Почки на продажу: бедные иранцы готовы продавать свои органы / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/jZOce>
4. Если бы я управлял миром / [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://qps.ru/NPS9a>

*Гимазетдинова Э.Я.
студент
Фархутдинова Л.Н.
ассистент
Бакирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ

В последнее время особую актуальность приобрела проблема преступности несовершеннолетних детей. Многие специалисты из самых разных областей видят причину в том, что молодое поколение деградирует, лишив себя этим счастливого и спокойного будущего.

Примеры подростковой жестокости можно встретить теперь повсюду. В чем же причина чрезмерной жестокости подростков?

Одной из главных причин совершения преступлений несовершеннолетними является неблагополучие в семье. Из-за неблагополучных условий воспитания детей в семье ежегодно перед огромным количеством ставится вопрос о лишении их родительских прав. На наш взгляд, именно родительская жестокость разрушает личность подростка [2].

Также к причинам роста преступности несовершеннолетних были отнесены [3]:

- не оказание помощи родителям в деле педагогического воспитания подростков;
- неудовлетворительные условия их воспитания во многих школах;
- неответственная работа комиссий по делам несовершеннолетних;
- неудовлетворительная подготовка кадров, ведущих воспитательную работу в этих учреждениях.

Преступность несовершеннолетних имеет свои особенности:

- они связаны с обстоятельствами, способствующими совершению правонарушений несовершеннолетними;
- с возрастными, психологическими, половыми и иными отличиями личности несовершеннолетних;
- и многими другими факторами, которые относятся к различным социально-экономическим и нравственно-психологическим сферам общественной жизни.

Данные уголовно-правовой статистики свидетельствуют о том, что в 2012 году в стране было зарегистрировано 94 720 преступлений, совершенных несовершеннолетними. Подростки составляют 7% от общего количества всех выявленных в стране преступников. Указанная цифра представляется весьма значительной [2].

До сих пор мы, в основном, сталкивались с кражами и хулиганством у мальчиков и проституцией у девочек. А теперь несовершеннолетние все чаще оказываются замешанными в торговлю наркотиками и оружием, в сутенерстве, нападении на бизнесменов и иностранцев, мошенничестве, захвате детей в заложники.

По свидетельству экспертов, в последнее время наблюдается изменения поведения среди девочек. Многие из девушек, осуществивших преступление, выросли в неблагополучных семьях, подвергались сексуальному насилию, занимались проституцией и пр. Инспекторы подразделений по делам несовершеннолетних, считают, что значительно возросло участие девочек в преступлениях, их доля за последние 5 лет составляет 8% от общего числа преступностей среди несовершеннолетних. К нашему сожалению, прогноз специалистов не утешителен, они утверждают, что доля девочек в статистике правонарушений несовершеннолетних будет расти. Это самое страшное, ведь в будущем – это женщины, которые всегда

считались слабым полом, хранительницами семейного очага, образцами добродетели, нежности и милосердия [1].

Также мы считаем необходимым, если не прекратить, то хотя бы сократить пропаганду насилия в средствах массовой информации. Когда телевидение ежедневно демонстрирует кровавые сцены, нет ничего удивительного в том, что не только подростки, но и многие взрослые, начинают воспроизводить увиденные кадры из телевидения в жизнь.

Борьба за каждого неблагополучного подростка должна вестись вместе с его семьей, так как только она обладает большими возможностями влияния и может уберечь ребенка от преступления [3].

Таким образом, необходима новая методология изучения личности подростков- преступников, а также разработка системы мер предупреждения преступления, ими совершаемых. В нее должны быть включены все новейшие достижения криминологических и социологических знаний, психологии и иных наук.

Использованные источники:

- 1.«Преступление и наказание» несовершеннолетних правонарушителей: мнения населения и экспертов. По материалам конкретного социологического исследования подростковой преступности. СПб.: Центр независимых социологических исследований [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://cisr.ru/files/publ/Prestuplenie.pdf>
- 2.Подросток и преступление [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://nsportal.ru/ap/drugoe/podrostok-i-prestuplenie>
- 3.Дети – звери: здравствуй, стадо, младое, незнакомое [Электронный ресурс].- Режим доступа: <http://vginekolog.ru/magazine/debate/zhestokie-podrostki>

*Гимазетдинова Э.Я.
студент
Абакачева М.Б.
ст. преподаватель
Бакирский ГАУ
Россия, г.Уфа*

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ

До недавнего времени получение простыми гражданами различных справок от органов исполнительной власти и ряда учреждений, специализирующихся на госфункциях, было, мягко говоря, проблематично. Чтобы собрать полный пакет документов, иногда нужно было объехать полгорода и отстоять огромные очереди [1].

Актуальность темы обусловлена тем, что в нашей стране проводится административная реформа, направленная на оптимизацию исполнения

функций органами исполнительной власти. Одним из приоритетных направлений административной реформы выдвинута задача повышения качества государственных услуг. В выступлении В.В. Путина перед доверенными лицами отмечалось, что преобразования, проводимые в системе исполнительной власти, должны привести к тому, что каждый гражданин будет не только знать, но и иметь возможность реально требовать тот уровень и то качество услуг, которые ему обязаны предоставить конкретные уровни власти. Эта тема была продолжена в ежегодном Послании Президента Федеральному Собранию РФ, где говорилось, в частности, что федеральные государственные учреждения, наделенные функциями по контролю и надзору, нередко навязывают гражданам и бизнесу свои «услуги» по проведению экспертиз, консультаций и т.д.[2]

Так в соответствии с Концепцией административной реформы в Российской Федерации в 2006-2010гг. одобренной Правительством Российской Федерации от 25.10.2005г. №1789-р в целях повышения удобства при очном взаимодействии заявителей с государственными органами ведется работа по созданию многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, которые обеспечивают предоставление комплекса взаимосвязанных между собой государственных услуг федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации и органами местного самоуправления по принципу «единого окна». При этом межведомственное взаимодействие, необходимое для оказания государственной услуги (включая необходимые согласования, получение выписок, справок и др.), должно проходить без участия заявителя. С открытием многофункциональных центров (МФЦ) ситуация в корне изменилась [3].

Так на основании Федерального закона от 27.07.2010 г. №210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг», Распоряжения Правительства Республики Башкортостан от 17.08.2011 г. №1060-Р в целях обеспечения реализации республиканской целевой программы «Снижение административных барьеров, оптимизация и повышение качества предоставления государственных и муниципальных услуг, в том числе на базе многофункциональных центров предоставления государственных и муниципальных услуг, на 2011-2014 годы», утвержденной Постановлением Правительства Республики Башкортостан от 28 октября 2011 г. №380. в Республике Башкортостан создано Республиканское государственное автономное учреждение Многофункциональный центр предоставления государственных и муниципальных услуг (РГАУ МФЦ) [4].

В основу работы МФЦ заложен принцип «одного окна», который предполагает максимально возможное исключение участия заявителя в процессах сбора справок и документов в различных инстанциях,

необходимых для получения той или иной государственной услуги. Заявителю достаточно обратиться в «одно окно» МФЦ и в установленный срок получить в том же «окне» требуемый результат [4].

МФЦ – это своего рода посредник между заявителями и государством. Центр не подменяет собой вышеперечисленные структуры – министерства и ведомства, не выполняет за них предписанные им обязанности. Многофункциональные центры лишь организуют взаимодействие между всеми заинтересованными сторонами и следят за выполнением административных регламентов, в том числе за соблюдением сроков предоставления услуги. Их организационно-правовая форма может быть различной: государственное учреждение, автономная некоммерческая организация либо иной другой вариант, выработанный в ходе консультаций с юридическими и экономическими службами [5].

Основными задачами МФЦ являются [6]:

- ведение личного приема заявителей и формирование заявлений в присутствии заявителей на получение государственных услуг по принципу "одного окна";
- отслеживание хода предоставления государственных услуг в ответственных исполнительных органах государственной власти и информирование заявителей по их запросам об этапах оказания государственных услуг;
- организация получения результатов государственных услуг из ответственных исполнительных органов государственной власти и выдача готовых результатов заявителям.

Отметим, что обозначенные задачи МФЦ выполняются. Человек, обращаясь в МФЦ, экономит своё время за счёт получения возможности получить требуемую информацию и документы из разных служб в одном месте. Однако, здесь же кроется и основной недостаток в работе МФЦ. В настоящее время процедуры оформления документов по различным вопросам жизнедеятельности довольно сложны, особенно в части предварительного сбора пакета документов, необходимых для начала оформления итогового документа (проводя аналогии с производством этот отрезок времени можно назвать подготовительным временем). Довольно часто бывает, что к тому моменту, когда подходит время человека обращаться к специалисту МФЦ оказывается, что не хватает какого-либо документа либо данному лицу невозможно оказать запрашиваемую им услугу (временно или в принципе). При таком развитии ситуации наблюдается значительное повышение нервного напряжения как у посетителей, так и у работников МФЦ, что негативно сказывается на пропускной способности «окон». Также необходимо отметить недостаток существующей на данный момент системы единой электронной очереди, которая позволяет распределить места только на текущий день и не даёт возможности предварительной записи на определённую дату и время.

Таким образом, МФЦ обеспечивает простое и доступное получение существующих государственных и муниципальных услуг, подразумевая прозрачный и контролируемый документооборот [4].

В настоящее время в МФЦ представлено свыше 190 услуг. Наибольшую долю из них занимают услуги Министерства труда и социальной защиты населения (прием документов на детские пособия, по беременности и родам, субсидии и компенсации на оплату жилых помещений и коммунальных услуг), услуги Росреестра, услуги налоговой службы (оформление ИНН, регистрация юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, предоставление выписок из ЕГРЮЛ), услуги ЗАГСа (выдача повторных свидетельств о рождении, заключении и расторжении брака), услуги миграционной службы (прием уведомлений о прибытии иностранного гражданина по месту пребывания, оформление общегражданского паспорта и заграничного паспорта сроком действия 5 лет) [7].

В настоящее время на территории Башкортостана работают четыре многофункциональных центра по предоставлению государственных и муниципальных услуг: два — в Уфе, один — в Кумертау и один в Октябрьском. До конца 2013 года в республике появятся еще 18 центров. В 2014 году число МФЦ достигнет 70, дополнительно к ним в районных центрах и населенных пунктах откроется еще 500 окон [7]. .

Таким образом, популярность МФЦ в Республике Башкортостан растет, что отражается на увеличивающемся потоке заявителей. Так, если на начало января 2013 года офисы МФЦ посетили чуть более 10 тысяч человек, то уже на 1 июля число заявителей увеличилось почти до 70 тысяч, то есть в семь раз. Ежедневная пропускная способность МФЦ в среднем более 500 человек [7].

Использованные источники:

1. Официальный сайт Комитета государственных услуг г.Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kgu.mos.ru/news/za-lyuboy-uslugoy-v-mfc>
2. Журнал «Представительная власть» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pvlast.ru/archive/index.315.php>
3. Концепция административной реформы в РФ в 2006-2010 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.roszeldor.ru/feder_programms/adm_reforma
4. Официальный сайт Республиканского автономного учреждения Многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mfcrb.ru/>
5. Официальный сайт Министерства труда и социальной защиты населения Ставропольского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minsoc26.ru/social/agencys/centers/index.php>

6. Официальный сайт Многофункционального центра [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://mfc.esc-stupino.ru/>
7. Новости Башкортостана [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.mail.ru/inregions/volgaregion/2/society/13959716/>

Гладышева Е. В.
магистрант
НОУ ВПО Московский технологический
институт «ВТУ»
Россия, г. Москва

РОЛЬ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПРОЦЕССЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ

Переход к рыночной экономике требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства. Все это достигается за счет управленческих решений и управления персоналом Компании. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития предприятия, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности предприятия, его подразделений и работников.

В организации и производственных подразделениях протекает производственный процесс, который характеризуется совокупностью используемого технологического оборудования, организованных в определенной последовательности процессов труда и естественных процессов, посредством которых сырье и материалы превращаются в готовую продукцию. Изменение любого элемента производства оказывает определенное влияние на все другие элементы и требует одновременного изменения квалификации рабочих [1].

Рассмотрим небольшую развивающую организацию города Оренбурга ООО «Компания «Уралрегионсервис» с момента своего создания развивает два основных направления деятельности: монтаж воздушных линий электропередач и полный спектр строительных работ от проектирования до передачи готового объекта в эксплуатацию заказчику.

Основными заказчиками работ Компании являются Госкорпорация «РосАтом», Министерство образования Оренбургской области, Управление Федеральной службы исполнения наказания по Оренбургской области, Управление строительства и дорожного хозяйства администрации г. Оренбурга, ФГУП «Оренбургское» ФСИН России, ГУП «Оренбургские

коммунальные электросети», ОАО «МРСК», ОАО «РосНефть», ОАО «ТНК-ВР», ОАО «Газпром Энерго» и другие.

Компания все время работает над совершенствованием структуры управления, добиваясь полного соответствия тем целям и задачам, которые поставлены перед Компанией, а также воздействующими на нее внутренними и внешними факторами рынка. Руководство Компании ясно осознает, что эффективность ее работы и ее выживание в перспективе, будет оцениваться адекватностью приспособления ее к изменяющимся условиям внешней среды, а человеческий ресурс в данном случае является основополагающим фактором деятельности Компании.

Опыт крупных промышленных фирм показывает, что, во-первых, линейно-функциональная организационная структура управления может оказывать определенное сдерживающее влияние на техническое развитие производства. Во-вторых, необходимо постоянно заниматься ее совершенствованием для приведения в соответствие с уровнем развития производства, и, в-третьих, необходимо выявление малейших признаков отставания организационной структуры управления от требований, диктуемых объективным ходом развития производства, чтобы тем самым обеспечить своевременное устранение выявленного отставания [2].

С точки зрения действующей организационной структуры взаимодействие структурных подразделений недостаточно для эффективной работы Компании. Отсутствие ряда служб также приводит замедлению процесса управления Компанией и снижает эффективность ее работы.

Проанализировав существующую организационную структуру вполне можно сделать выводы о крайней необходимости ее совершенствования. Причинами такого совершенствования является следующее:

Во-первых, отсутствие должного планирование деятельности Компании, а именно планирования как системы действий основанной на отчетах о работе и выстраивание планирования на основании отчетности с постепенным стремлением к достижению целей Компании и ее стратегической миссии.

Во-вторых, отсутствие отдельно действующего отдела контроля качества работ, отдела ИТ, службы безопасности отдела системы менеджмента качества, тендерного отдела;

В-третьих, отсутствие планирование закупочной деятельности компании в части участия в закупках;

В-четвертых, равномерное и некорректное распределение подчиненности внутри Компании.

И в это немаловажную роль играет подсистема управления персонала, о которой в свою очередь зависит направление проводимых изменений, меры по кадровому обеспечению Компании, результат изменений, вовлеченность персонала Компании в этот процесс и, в итоге результативность процесса организационных изменений.

Практика показывает, что именно служба по управлению персоналом должна провести аналитику результативности изменений. С точки зрения системы управления персонала зависимость направленности изменений выражается в подготовке основных руководящих документов, как нормативно-методического, так и технического, информационного и правового характера.

Кроме того, не стоит забывать, что в процессе организационных изменений организации не редко сталкиваются с необходимостью ротации и оптимизации штата, а это все тяготы документационного и правового обеспечения этого процесса ложатся на плечи сотрудников кадровых служб.

Резюмируя все вышесказанное, можно с достаточной долей достоверности утверждать, что именно служба по управлению персоналом играет немаловажную роль в процессе организационных изменений, и именно от сложной и грамотной работы ее сотрудников процесс организационных изменений может проходить наименее болезненно.

Использованные источники:

1. Производственный менеджмент : учеб. пособие / А. М. Афонин, Ю. Н. Царегородцев. — М.: Изд-во Моск. гуманит. ун-та, 2011. — 184 с.
2. Хожемпо В.В., Тарасов К.С., Пухлянко М.Е. Х-68 Азбука научно-исследовательской работы студента: Учеб. пособие. Изд. 2-е, испр. и доп. — М.: РУДН, 2010. — 107 с.

*Глотова А.С., к.э.н.
ст. преподаватель
НИУ «БелГУ»
Россия, г. Белгород*

СУЩНОСТЬ РИСКА ЛИКВИДНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Устойчивая работа коммерческих банков связана с получением прибыли и минимизацией убытков, которые прямо связаны с ограничением возможности реализации рисков.

Риски ликвидности присущи банковской деятельности и особенно актуальны для российских банков. Причины этого кроются в более длинных сроках размещения средств относительно сроков их привлечения, резком сжатии всех финансовых рынков в случае появления проблем в банковском секторе, недостаточно развитой системе рефинансирования кредитных организаций со стороны Банка России.

В научной литературе существуют разные подходы, применяемые к формулировке риска ликвидности.

Бросается в глаза разнообразие применяемой терминологии к обозначению данного вида риска. Одни экономисты выделяют риск несбалансированной ликвидности, другие риск потери ликвидности, третьи риск нехватки ликвидности, четвертые риск снижения ликвидности. Следует

обратить внимание на некорректность самого термина «риск ликвидности», который прочно вошел в практику российского банковского дела.

Нет общего мнения и по поводу сущности этого риска.

По мнению Ивасенко А.Г. риск ликвидности связан с невозможностью быстрой конверсии финансовых активов в платежные средства без потерь. [5, 104]

По нашему мнению подход определяющий риск невыполнения банком своих обязательств заключающийся в невозможности трансформации активов в денежные средства и привлечении дополнительных обязательств для целей поддержания ликвидности, не учитывает вероятностной сущности риска заключающейся в возможности неполучения желаемых результатов или отклонений в планируемом ходе событий.

Вальравен К.Д. считает, что риск ликвидности присутствует, когда ликвидные активы банка недостаточны, чтобы покрыть краткосрочные обязательства банка. [4, 11]

Безусловно, одной из основных причин возникновения риска ликвидности является несоответствие активов и пассивов банка по срокам, однако это далеко не единственная причина приводящая банк к кризису ликвидности.

Авторы Белоглазова Г.Н. и Кроливецкая Л.П. отмечают, что риск ликвидности связан с риском убытков вследствие неспособности кредитной организации обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме. [2, 346]

Лямин Л.В. под риском ликвидности подразумевает возможные в перспективе финансовые потери обусловленные неспособностью кредитной организации своевременно выполнить свои обязательства перед клиентами из-за изменения характеристик управления ликвидностью в условиях открытого сетевого взаимодействия. [6, 192]

По мнению экономиста Антиповой О.А. риск ликвидности связан с вероятностью возникновения убытков из-за необходимости быстрой конверсии финансовых активов. [1, 104]

На наш взгляд данные авторы отмечают результативную сторону риска, которая связана с возникновением убытков и потери определенного дохода или имеющегося капитала в определенный момент времени.

Ученый Кох Т.У. связывает риск ликвидности с изменением чистого дохода и рыночной стоимости акций вызванными затруднениями получить наличные средства по умеренной цене путем продажи активов либо новых заимствований. [7, 82]

Данный подход отражает факторную сторону риска, которая заключается в возможности не выполнить обязательства перед вкладчиками и кредиторами из-за отсутствия необходимых источников средств или выполнить их с потерями для себя.

Некоторые ученые риск ликвидности трактуют более широко называя его риском несбалансированной ликвидности. Так, в монографии «Банковское дело: Стратегическое руководство» под редакцией В.Платонова и М. Хиггинса отмечается, что риск недостаточной ликвидности выражается в невозможности своевременно выполнить свои обязательства и для этого требуется продажа отдельных активов банка на невыгодных условиях, риск излишней ликвидности – в потере доходов из-за избытка высоколиквидных активов и, как следствие, неоправданного финансирования низкодходных активов за счет ресурсов банка. [3, 54]

Данная трактовка справедлива в связи с единой природой источника риска – постоянно возникающей несбалансированностью активов и пассивов по суммам и срокам, которую банк не способен или не может устранить без потерь для себя. Однако проблема несбалансированности активов и пассивов не является единственной проводящей к риску ликвидности.

Нами предложено следующее определение: риск ликвидности – возможные потери, связанные с неспособностью банка справиться с незапланированными изменениями в движениях денежных потоков и обеспечить надлежащее выполнение обязательств.

Риск ликвидности обладает системой взаимосвязей с другими банковскими рисками (рис. 1).

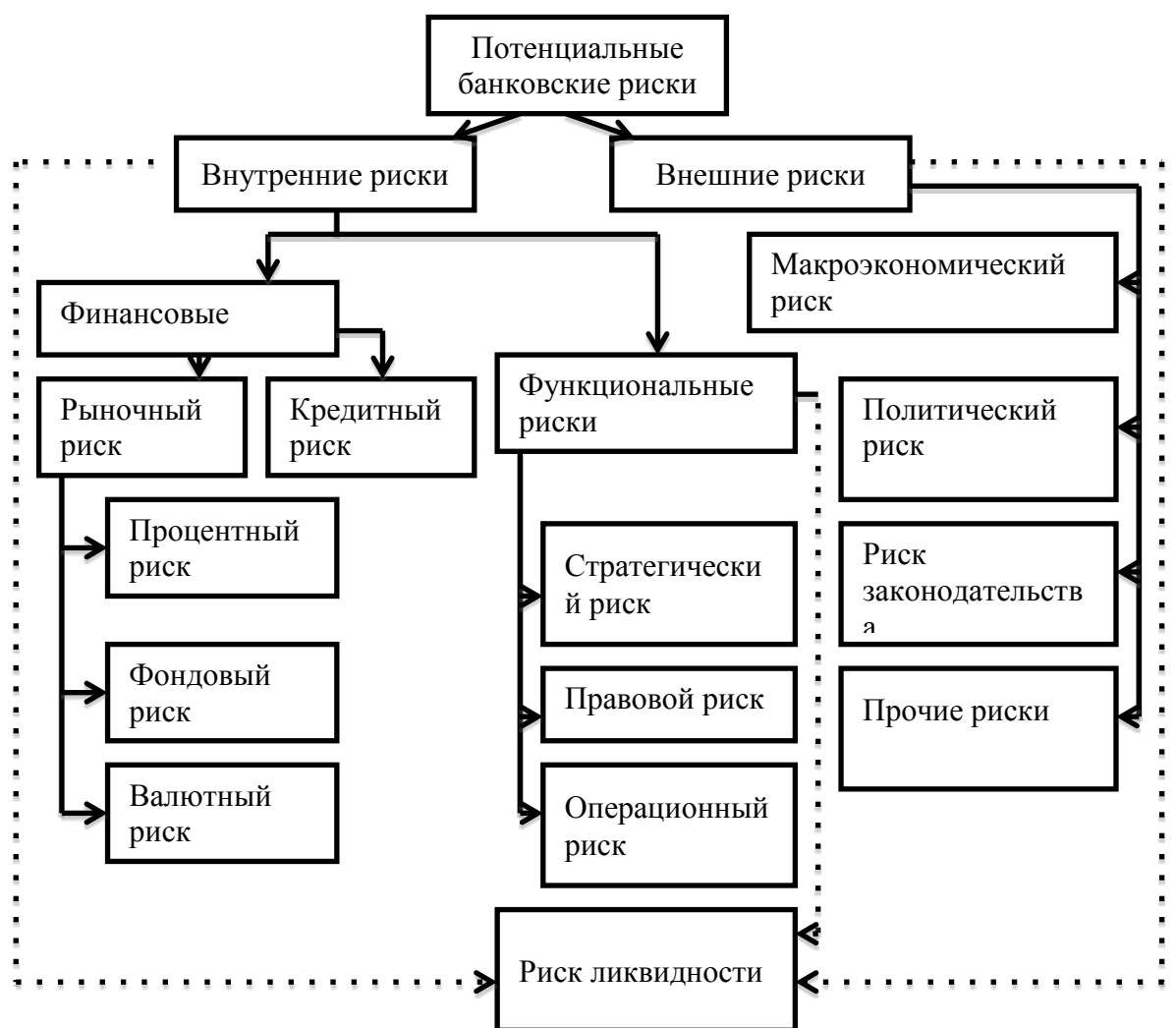


Рис.1 Взаимосвязь банковских рисков с риском ликвидности

Тесная взаимосвязь с другими рисками присущими банковской деятельности подтверждает необходимость системного управления кредитной организацией для ограничения отрицательного воздействия всей совокупности банковских рисков, и в том числе риска ликвидности, что, в конечном итоге, будет способствовать повышению долгосрочной финансовой устойчивости банка.

Использованные источники:

1. Антипова О.А. Управление банковской ликвидностью // Банковское дело. - 1997. - №11.
2. Банковское дело: Учебник для вузов 2-е изд. / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой – СПб.: Питер, 2008 -400 с.
3. Банковское дело: стратегическое руководство. – 2-е изд. /Под ред. В.Платонова, М. Хиггинса. – М.: Издательство «Консалтбанкир», 2001. -432 с.
4. Вальравен К.Д. Управление рисками в коммерческом банке: Учебное пособие. 2-е изд. / Под ред. Мери Э. Уорда, Якона М. Миркина. Институт экономического развития Мирового банка, 1997.

5. Ивасенко А.Г. Банковские риски: учебное пособие. М.: Вузовская книга, 1998.
6. Лямин Л.В. Проблемы управления банковскими и корпоративными рисками / Под ред. Красиной Л.И. М.: Финансы и статистика, 2005. – 378 с.
7. Тимоти У. Кох. Управление банком: Пер. с англ. В 5-ти книгах, 6-ти частях. –Уфа: Спектр. Часть III, VI, 1993.

Глотова А.С., к.э.н.

ст. преподаватель кафедры «Экономики и статистики»

Белкина В.В.

студент 2 курса «Экономического института»

Белгородский государственный национальный исследовательский

университет

Россия, г.Белгород

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

В последнее время в Российской Федерации сложилась экономическая ситуация, характеризующаяся продолжительным ростом численности негосударственных экономических структур.

Можно наблюдать поправки в законодательстве о банках, а также и в области развития международной деятельности коммерческих банков. Большинство коммерческих банков, которые владеют лицензией на проведение деятельности, связанной с валютными операциями, встретились с трудностями по их осуществлению.

Вследствие этого наблюдается необходимость изучения и применения опыта работы банков на валютном рынке и механизма осуществления валютных операций на нем [2].

Развивающиеся международные связи, увеличивающаяся интернационализация хозяйственной жизни требует объективную необходимость обмена одних национальных денежных единиц на другие.

Осуществление этой необходимости происходит с помощью валютного рынка, где под воздействием спроса и предложения создается валютный курс, а главными операциями банка становятся валютные операции.

Операции с валютой являются основным направлением государственного и банковского контроля и наблюдения. Во многих странах с сокращениями по финансовым операциям и частично конвертируемой валютой объем валютной позиции банков по сравнению с государственной валютой является одним из направлений валютного контроля.

На рынке валюты банки могут осуществлять свою деятельность по средствам валютных операций. Операции с валютой выполняют коммерческие банки, которые владеют лицензией Центрального Банка России на проведение операций в иностранной валюте, включая банки с

участием иностранного капитала, а также банки, чей капитал в полной мере принадлежит иностранным участникам.

Однако, под валютными операциями понимают:

- а) операции, которые связаны с передачей права собственности и других прав на валютные ценности, в том числе и операции, которые связаны с применением в качестве платежного средства иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте;
- б) ввоз и пересылка в Российскую Федерацию, а также вывоз и пересылка из Российской Федерации валютных ценностей;
- в) производство международных денежных переводов;
- г) расчеты между резидентами и нерезидентами в валюте Российской Федерации.

Банковские валютные операции делятся на 5 категорий. Следует кратко рассмотреть каждую из них:

- 1) Операция «СПОТ» - операции сделок, которые осуществляются в виде наличных денежных средств.
- 2) Срочные сделки – это валютные операции, которые имеют межбанковское применение.
- 3) Сделки с «опционом» - сделки, в которых присутствует условие нефиксированной даты поставки.
- 4) Операции «СВОП» - это валютные операции, которые сочетают куплю и продажу валюты на условиях наличной сделки по курсу «форвард».
- 5) Арбитражные сделки – сделки, которые осуществляются с ценными бумагами, товарами, а также с валютами.

Таким образом, выше мы рассмотрели важнейшие определения операций с валютой, а также разновидности валютных сделок.

Банкам, которые проводят валютные операции, цель которых снизить валютные риски, необходимо учитывать лимит открытой валютной позиции (ОВП), т. е. удерживать на определенной ступени разрыв между суммами своих требований и обязательств в валюте. В данный момент лимит ОВП находится в размере 10% от суммы собственных средств (капитала) банка по каждой разновидности валюты, и банкам ежедневно необходимо его соблюдать.

Внешнеэкономическая деятельность любых коммерческих банков зависит от производства банковских операций в рублях и валюте при импорте-экспорте услуг и товаров, а также их распространении на территории Российской Федерации.

Чтобы иметь более полное представление о банковских валютных операциях, рассмотрим таблицу 1.

Таблица 1-Доходы и расходы денежных средств ОАО «СБЕРБАНК» за 2011-2012 года.

(в миллионах российских рублей)	2012	2011
Доходы за вычетом расходов по операциям с иностранной	8 081	13 058

валютой		
Доходы за вычетом расходов от переоценки иностранной валюты	15 166	15 305
Расходы за вычетом доходов по операциям с валютными производными инструментами	9 175	12 135
Итого доходов за вычетом расходов по операциям с иностранной валютой и валютными производными инструментами, доходов за вычетом расходов от переоценки иностранной валюты	14 072	16 228

Источник: [3].

Проанализировав таблицу, можно увидеть, что чистые доходы от переоценки иностранной валюты несут в себе убытки, которые возникли из-за операций с ценными бумагами.

Торговые операции, которые совершаются с помощью иностранной валюты, и операции с валютными производными инструментами содержат в себе как операции, которые могут совершаться по поручению клиентов, так и собственные операции Группы, которые совершаются в целях управления ликвидностью. Собственные операции Группы в основном можно представить в виде валютных операций СВОП [1].

В дальнейшем рассматривая деятельность банка также можно проанализировать доходы от операций с иностранной валютой. Следует отметить, что чистый доход от валютно-обменных операций в 2012 году составил 19,6 млрд.руб. (табл. 2).

Таблица 2- Доход от операций с иностранной валютой

млрд руб.	2012	2011	Изм., млрд руб.	Изм., %
Чистый доход от торговых операций с иностранной валютой	10,6	5,5	5,1	92,7
Чистый доход от переоценки валютных производных финансовых инструментов	8,4	2,6	5,8	223,1
Доходы за вычетом расходов от переоценки иностранной валюты	0,6	1,4	0,8	-57,1
Итого	19,6	9,5	10,1	106,3

Источник: [3].

Анализируя таблицу, можно сказать, что в 2012 году был достигнут большой синергетический эффект, с помощью которого прибыль от операций с валютными и производными финансовыми инструментами показала высокий темп роста, особенно это заметно во втором полугодии. Особым образом, рост был определен операциями, которые осуществлялись в рамках клиентского бизнеса. Однако, незначительной оказалась доля операций за счет собственных средств Группы.

И в заключении хотелось бы отметить, что для осуществления всех операций банка, которые связаны с иностранной валютой, необходима

высоко квалифицированная команда специалистов по валютным операциям, и не просто так бизнесмены с запада называют операции с валютой не наукой, а искусством, обладать которым следует каждому банку, который хочет достичь успеха в международном бизнесе.

Все это наиболее актуально выступает на современном рынке Российской Федерации, так как глубинная структурная перестройка внешнеэкономической деятельности России заставляет осуществлять определенные изменения в деятельности банков во всем разнообразии их внешних и внутренних связей.

Использованные источники:

1. Лаврушин, О.И. Банковское дело. [Текст]: Учебное пособие / О.И. Лаврушин. - М: Финансы и статистика, 2003. – 672 с.
2. Мурадова С.Ш. Банковское дело. [Текст]: Учебное пособие / С.Ш. Мурадова, Е.В. Алексеева.- Ростов н/Дону: Феникс, 2009.- 248 с.
3. Официальный сайт ОАО «Сбербанк».[Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://sberbank.ru/>.

Глотова А.С., к.э.н.

ст. преподаватель кафедры «Экономики и статистики»

Полякова О.С.

студент 2 курса «Экономического института»

*Белгородский государственный национальный исследовательский университет
Россия, г.Белгород*

ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ – ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РФ

История социально-экономического и демографического прогнозирования связано с историей развития и совершенствования информационной базы, основанной на данных различных переписей населения. Даже в условия отсутствия сколько-нибудь достоверной и полной информации о населении интерес к социально-экономическим и демографическим прогнозам всегда был огромным.

Целью данной статьи является определение перспектив и проблем развития Российской Федерации, с точки зрения анализа социально-экономических и демографических процессов, по итогам переписей населения последних десятилетий.

В составе важнейших условий социально-экономического развития страны особую значимость определяет демографические показатели: действует закон соответствия социально-экономического и демографического развития общества [3.с.21]. Действие этого закона проявляется в устойчивой зависимости между динамикой количественно-

качественных характеристик состояния населения и параметрами развития экономики и социальной сферы.

Без предварительного демографического прогноза невозможно представить себе перспективы производства и потребления товаров и услуг, жилищного строительства, развитие социальной инфраструктуру, здравоохранения, образования, пенсионной системы, решение геополитических задач. Именно поэтому деятельность по прогнозированию динамики численности и структуры населения, численности и структуры семей, демографических процессов составляет важнейшую часть общей деятельности международных и не правительственных организаций, учреждений и научных институтов.

Точная мера взаимодействия между демографическими и социально-экономическими процессами в полном объеме еще не определена. Основная причина этого заключается в необычности процессов общественной жизни, в противоречивом действии одних и тех же факторов в различных исторических социально-экономических условиях.

Однако, можно утверждать, что в развитии социально-экономических процессов, с одной стороны, и в изменениях в демографии - с другой, главная роль принадлежит социально-экономическим отношениям. Поэтому решение основных демографических вопросов заключается не в проведении отдельных мероприятий, а в решении обширного комплекса социально-экономических задач.

Итоги переписи населения РФ проведенные в 2010 году.
Таблица 1. Изменение численности постоянного населения РФ (по данным переписей), млн. человек.

Год	Все население	Городское	Сельское
1969	117,2	61,1	66,1
1970	129,2	80,6	49,3
1979	137,4	94,9	42,5
1989	147	108	39,1
2002	145,2	106,6	38,7
2010	142,9	105,3	37,6

Исходя из приведенных данных можно сделать вывод о том, что произошло сокращение численности населения со 145,2 млн. человек в 2002 г. до 142,9 млн.чел. в 2010г.

Рассмотрим объективные и субъективные причины. Многие политологи полагают, что проблемы высокой смертности лежат в плоскости решения социально-экономических, психологических проблем, а именно – одна из главных, всем известных причин - пьянство. В России ежегодно из-за чрезмерного потребления алкоголя гибнет около 400тыс. человек, а в основном это мужчины трудоспособного населения [2.с.56]. Выход из данной «статистической ямы» заключается в ограничении продажи и

производства алкогольных напитков, увеличении в разы стоимости, запрете продажи несовершеннолетним, создании условий для полноценного досуга молодежи.

Следующая проблема, которую необходимо решать очень срочно - повышение рождаемости. Да, в РФ приняты беспрецедентные меры - федеральные законы о поддержке семей, имеющих детей; положение о материнском капитале, о поддержке многодетных семей, с выделением им бесплатных участков под строительство жилья, дополнительное пособие на третьего ребенка и т.д. Однако, нельзя забывать «о общей закономерности» в развитии народонаселения: это переход от экстенсивного к интенсивному типу воспроизводству населения, когда сокращается число детей в семье, но возрастают требования к качеству их воспитания, в частности, к уровню образования и подготовки к будущей деятельности в общественном производстве. Тем не менее, сегодня самой уязвимой группой являются семьи с детьми, живущие, как правило за чертой бедности.

Согласно предположениям экспертов ООН 2100 году население РФ будет составлять от 53 до 116 млн. чел.

Прогноз Минздравсоцразвития РФ более оптимистичен – к 2016- 143 млн. чел., к 2025- 145 млн. чел.

Независимый эксперт (Главный научный сотрудник института социально-политических исследований РАН Л. Рыбаковский) считает, такого рода прогнозы бесполезными - численность россиян может сократиться до 100млн. чел., может и вырасти до 200 млн.чел.

Другая важная проблема - старение населения.

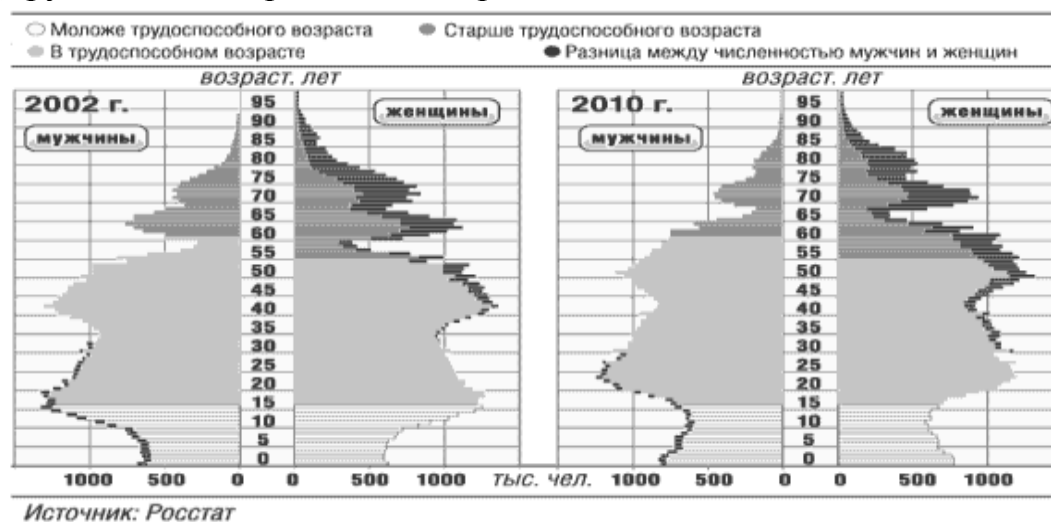


Рис.1. Население по возрасту в 2002г. и 2010г., тыс.человек.

Таким образом, прогнозируется, что к 2040 году Россию ожидает значительное сокращение численности работающих и увеличение числа стариков [1].

Экономист Е. Гурвич полагает, что с этим не удастся справиться в первую очередь Пенсионному фонду России (ПФР), поскольку к 2050 году число пенсионеров может превысить число работающих, обеспечивающих

пополнение фонда своими отчислениями, на 5 млн.человек [4.с.34]. Как решить эту проблему – объективно - увеличить возраст выхода на пенсию, как это давно практикуется в Европе, однако, это надо делать постепенно, ведь нельзя забывать, что средняя продолжительность жизни в РФ - 68 лет, - и это может привести к социальным потрясениям.

Следующая непростая проблема - соотношение мужчин и женщин в РФ.

Перепись 2010 года зафиксировала большую разницу в численности мужского и женского населения.

Соотношение мужского и женского населения в 2002г. и 2010г.

Таблица 2.

Годы	Тысяч	Женщин на 1000 муж. человек			
	Мужчины	Женщины	Все население	Городское население	Сельское население
2002	67605	77561	1147	1165	1099
2010	66205	76700	1159	1183	1093

Согласно оценкам экспертов, соотношение мужчин и женщин несколько ухудшилось, в связи с более высокой смертностью мужчин. По данным текущей статистики, прирост среднегодового числа умерших в последний межпереписной период по сравнению предыдущим периодом составил у мужчин 9,5%, у женщин - 3,8% [1].

Сегодня мужчин в РФ на десять миллионов меньше, чем женщин. На наш взгляд это означает только одно - им нет места в этой жизни, прежде всего нет достойной работы, которая бы позволяла им реализовать себя: через профессиональный рост, в большом коллективном деле, с достойным заработком, возможностью содержать семью, родить и воспитать детей.

Таким образом, перспективы развития нашей страны, исходя из анализа последних переписей населения, являются нерадужными, а очень тревожными.

Весь трагизм состоит в том, что кроме людей, которым по должности положено заниматься статистикой, никто не замечает громадных людских потерь. Территория у нас значительная. Мы можем потерять и треть населения, но никто ни чего не заметит. Действительно, сокращение населения в обыденной жизни ничего принципиально не меняет.

На дорогах год от года гибнет большое количество человек, растет безработица, стоимость жилья постоянно увеличивается. Создается иллюзия стабильности. О миллионных потерях населения мы и не задумываемся: они нам не заметны в новостях о новых ДТП, терактах, катастрофах. А в итоге год от года численность населения становится все меньше.

Мы думаем, что итоги последних переписей станут «настойной» книгой для государственных деятелей разного уровня, для правительства

РФ, которое не будет допускать новых потрясений и прежде всего беречь людей - главное богатство России.

Использованные источники:

1. www.gks.ru.
2. Волгина Н. А. Демография: Учебник. / Волгина Н. А. - М. : РАГС, 2003. - 384 с.
3. Глушкова В. Г. Демография: учебное пособие. / Глушкова В. Г. - М. : КНОРУС, 2004. - 304 с.
4. Медков В. М. Демография: Учебное пособие. Серия «Учебники и учебные пособия». / Медков В. М. - Ростов-на-Дону: «Феникс», 2002. - 448 с.

Глязетдинов Д.С.

студент

Фархутдинова Л.Н.

ассистент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

**ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАЛТАЧЕВСКОГО
РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

Балтачевский муниципальный район - муниципальное образование, в пределах между которого районное самоуправление исполняется в целях решения вопросов районного значения межпоселенческого характера общественностью именно через выборные и другие органы районного самоуправления, исполняющие отдельные муниципальные возможности, передаваемые органам районного самоуправления федеральными законами и законами Республики Башкортостан.

В состав муниципального Балтачевского района входят следующие сельские поселения: Богдановский, Верхнеянактаевский, Кундашлинский, Кунтугушевский, Нижнекарышевский, Нижнесикийский, Норкинский, Сейтяковский, Старобалтачевский, Староянбаевский, Тошкуровский, Тучубаевский, Шавьядинский, Штандинский, Ялангачевский сельсоветы. Численность населения за прошедшие пять лет значительно изменилась. В 2009 г по Всероссийской переписи населения в Балтачевском районе проживало 23.345 человек, в 2010г – 21.623., 2012г- 20.889., а к 2013г численность населения упала до 20.385 человек. Резкое изменение демографической ситуации в районе связано со снижением рождаемости и ростом смертности. Естественная убыль населения в районе сопровождается миграционным понижением населения. Миграционная убыль населения связана с оттоком молодежи в город в поисках работы и устойчивой заработной платы [1].

Экономика Балтачевского района отличается высокой степенью сельскохозяйственной освоенности местности. Практикуется на выращивании зерна, молочно-мясном скотоводстве и свиноводстве. Имеется

плодово-ягодный питомник, развито пчеловодство. Индустрия представлена небольшими предприятиями, издающими деловую древесину, пиломатериалы ; кирпич строительный (Стройкерамика); керамзитоблоки (МП «Поиск»); гвозди (МП «Диана»). Действуют маслозавод, элеватор, цех по производству профнастила, Район пересекает авто-дорога «Бураево—Старобалтачево—Верхние Татышлы».

В Балтачевском районе 52 муниципальных общеобразовательных школы, в том числе - 17 средних, 14 основных, 21 начальная, 13 муниципальных дошкольных общеобразовательных учреждений, профессиональное училище.

В ходе анализа выявились более важные проблемы развития Балтачевского района, решение которых влияло бы на достижение целей стабильного роста и качества жизни людей, также созданию благоприятных условий хозяйствования и проживания на территории района.

Существует ряд задач, которые сдерживают подъем экономического потенциала такие, как: недостаток квалифицированных кадров, слабая имущественная база (недостаточность основных фондов) малых компаний и, как следствие, недостаточность собственного обеспечения исполнения обязанностей по кредитному договору. И еще есть ряд проблем в дорожном хозяйстве, агропромышленном комплексе, жилищно-коммунальном хозяйстве. Балтачевский район помимо проблем обладает также рядом преимуществ, которые позволяют планировать реализацию задач. К таким преимуществам относятся: наличие месторождений нефти, известняка, глины. В Балтачевском районе число субъектов малого и среднего предпринимательства составляет 489 единиц. Большинство из них выбирают перспективные направления экономики, осуществляют свою деятельность в сфере торговли (24%), сельского хозяйства (24%), лесного хозяйства (10,6%).

Следовательно, комплексная программа по развитию Балтачевского района РБ в социально-экономической сфере на период до 2015г выделяют последующую цель - содействие в развитии района в конкурентоспособный, процветающий и комфортный для жителей район.

Стратегические цели комплексной программы социально-экономического развития Балтачевского района на период до 2015 года следующие:

- 1.рост качества жизни населения, создание благоприятного социального климата для деятельности и здорового образа жизни на территории района;
- 2.рост качества среды жизнедеятельности Балтачевского района РБ;
- 3.рост социально- экономического потенциала района [2].

В заключении надо отметить, что, невзирая на имеющиеся, на данный момент проблемы, будущее Балтачевского района РБ стремится к развитию и улучшению условий для благоприятной жизнедеятельности грядущего поколения. Этому способствует ряд комплексных программ.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Балтачевского района Республики Башкортостан [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.baltachmr.ru/> (дата обращения 25.10.2013).
2. Балтачевский район. Общие сведения [Электронный ресурс]- Режим доступа: <http://www.cckrb.ru/> (дата обращения 25.10.2013).

*Гончарук М. А.
студент ЮТИ ТПУ
Руководитель: Костенко О.В.
преподаватель кафедры ЭиАСУ
Россия, г. Юрга*

ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В МАЛЫХ ГОРОДАХ

Большой проблем малых городах на территории Российской Федерации, является не хватка квалифицированной рабочей силы.

Многим людям с высшем образованием трудовая деятельность является основным источником доходов и главным местом личностной самореализации. Организация экономической деятельности малых городов заметно отличается от организации больших городов (промышленных центров). Уровень жизни людей напрямую зависят от организации функционирование рынок труда. Квалификация рабочей силы крупных городов постоянно растет за счет приезжий. Большая часть из них составляют молодые люди из малых городов России, не всегда экономика малых городов является не развитой, так как в них происходит отток населения, в частности молодежи, это имеет ряд негативных последствий для городской структуры, приводящая к сокращению численности, старению населения, снижению интеллектуального потенциала малого города. [1]

Причиной приезжей квалифицированной рабочей силы в крупные города является найти высокооплачиваемую стабильную работу по специальности. В малых городах существует проблема ограниченности направлений профессиональной деятельности, предлагаемой на рынке труда.

В малых городах найдя работу по специальности, она кажется узконаправленной, не интегрированной со смежными дисциплинами, исключающий творческий элемент.

В больших городах по мнению многих людей можно добиться большего карьерного роста чем в малых. Профессиональное развитие в крупном городе кажется интенсивнее и шире вследствие большей профессиональной дифференциации и представленности рабочих мест. А так же проблемой рабочей силы в малых городах, является низкая заработная плата. По мнению многих людей, малые города несовместимы с деятельностью, позволяющей оперировать большими денежными средствами. Средний уровень дохода в большом городе объективно выше, потому, что выполняемая работа более сложнее.[2]

Для решения этих проблемы необходимо, чтобы профессиональная деятельность являлась творческой или, по крайней мере, интересной. В данное понятие людей включают фактор новизны, изменчивости работы, территориальной мобильности. Возможности творчества, в представлении людей, слабо реализуемы в малых городах. Малые города, скорее, ассоциируются со спокойствием, граничащим с застоем, что противоречит такой ценности, как активность.

В малых городах безработица проявляется значительно острее, чем в городе. Увеличивается количество безработных, резкое сокращение денежных доходов населения, а количество вакансий не увеличивается, так как нет развития производства в малых городах.[3]

Подводя итоги, отметим, что одним из центральных направлений социальной политики в последние годы является работа по стабилизации рынка труда. Одной из важнейших задач политики в области квалифицированной рабочей силы является создание условий, оптимизирующих процессы трудоустройства, разработка программ поддержки рабочей силы. Реформы постсоветского периода привели к тому, что значительно снижены возможности людей в малых городах относительно их городским. На сегодняшний день возможность найти квалифицированную рабочую силу и достойная заработная плата в малых городах являются важнейшим фактором, определяющим материальный уровень, и, следовательно, ресурсы социальной мобильности, место в структуре современного общества.[4]

Использованные источники:

- 1.Д.Ю. Сухих – Проблема трудоустройства в малых городах- [электронный ресурс]- http://www.ieay.ru/nauch/sc_article/2011/06/Suhih.shtml - 2013 г.
- 2.Н.П. Скосыреева, А.В. Бондарец, Ж.А. Чеснокова – Аспекты развития рынка труда малых городов -[электронный ресурс]- <http://www.science-education.ru/22-795> - 2010г.
3. Портал Федеральной службы по труду и занятости «Работа в России». – URL: <http://www.trudvsem.ru/Charts/GRAD/default.aspx> - 2011 г.
4. М.В. Дубовик: Проблема молодежи в малых и средних городах России- [электронный ресурс] -<http://www.hdirussia.ru/445-> 2013г

Гордеева И.А.
студент 6 курса
специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Марчук В.И.
научный руководитель
старший преподаватель
кафедры экономики и автоматизированных систем управления
Юргинский технологический институт Томского политехнического
университета
Россия, г. Юрга

РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Предпринимательство является сердцевиной экономики, а экономика в свою очередь, служит основой для всех общественно-политических и социальных процессов, происходящих в обществе. Система же правовых регуляторов экономической деятельности немыслимы без активного участия органов государства и местного самоуправления.

Согласно п. 1 ст.2 ГК РФ, предпринимательская деятельность - это самостоятельная, осуществляемая на свой риск экономическая деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом и/или нематериальными активами, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Предпринимательства без риска не бывает. В условиях рыночной экономики наибольшую прибыль, как правило, приносят рыночные операции с повышенным риском.

Под предпринимательским риском понимается риск, возникающий при любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических проектов. В рассматриваемых видах деятельности приходится иметь дело с использованием материальных, трудовых, финансовых, информационных (интеллектуальных) ресурсов, так что риск связан с угрозой полной или частичной потери этих ресурсов. В итоге предпринимательский риск характеризуется как опасность потенциально возможной, вероятной потери ресурсов или недополучения доходов по сравнению с вариантом, рассчитанным на рациональное использование ресурсов в данном виде предпринимательской деятельности. Иначе говоря, риск есть угроза того, что предприниматель понесет потери в виде дополнительных расходов сверх предусмотренных прогнозом, программой его действий, либо получит доходы ниже тех, на которые он рассчитывал.

По сфере возникновения предпринимательские риски можно разделить на внешние и внутренние. Источником возникновения внешних рисков является внешняя среда по отношению к предпринимательской

деятельности. Предприниматель не может оказывать на них влияние, он может только предвидеть и учитывать их в своей деятельности.

Источником внутренних рисков является сама предпринимательская деятельность. Эти риски возникают в случае неэффективного менеджмента, ошибочной маркетинговой политики, а также в результате внутрифирменных злоупотреблений.

С точки зрения длительности во времени предпринимательские риски можно разделить на кратковременные и постоянные. К группе кратковременных относятся те риски, которые угрожают предпринимателю в течение конечного, известного отрезка времени, например транспортный риск, когда убытки могут возникнуть во время перевозки груза, или риск неплатежа по конкретной сделке.

К постоянным рискам относятся те, которые непрерывно угрожают предпринимательской деятельности в данном географическом районе или в определенной отрасли экономики, например риск разрушений зданий в районе с повышенной сейсмической опасностью.

В настоящее время в России, предприниматели боятся начинать новое дело, потому что считают, что это большой риск, и они могут все потерять. Всем хочется создать предприятие с наименьшими потерями для себя, и чтобы в дальнейшем оно приносило наибольшую прибыль. Для этого необходимо понимать какие риски могут быть на начальном этапе предпринимательской деятельности, грамотно оценивать и находить пути их снижения.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой, на свой риск, реализуемой индивидуальной программе предпринимательской деятельности в рамках возможностей. Каждый предприниматель изначально лишён заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, доступа к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности, а также неизменности норм и нормативов.

Из этого можно сделать вывод о том, что для начинающих предпринимателей основными рисками является: недостаточный управленческий опыт и не сформировавшийся имидж.

Предпринимательство, бизнес по своей природе связан с повышенным риском. Зная источники и причины риска, принимая меры предосторожности, можно уменьшить риск, но избавиться от него целиком не представляется возможным.

Осваивая предпринимательство, вступая на тропу бизнеса, вращаясь в рыночной среде, придется иметь дело с повышенным риском, угрозой не выиграть, а потерять в итоге сделки. И задача подлинного предпринимателя состоит не в том, чтобы искать дело с заведомо предвидимым, ясно очерченным, гарантированным результатом, тем самым вообще уходя от

рисков, а в умении чувствовать риски, оценивать их и знать допустимые пределы, чтобы получить максимальную прибыль в случае удачной сделки и понести минимальные потери в случае неудачной.

Использованные источники:

1. «Гражданский кодекс Российской Федерации», часть 1, раздел I, подраздел 1, глава 1, статья 2, пункт 1
2. Шевченко И.К. Организация предпринимательской деятельности. Учебное пособие. Изд-во ТРТУ, 2004
3. Классификация предпринимательских рисков <http://www.grandars.ru>

*Гордеева И.А.
студент 6 курса*

специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»

*Костенко О.В.
научный руководитель
ассистент*

*кафедры экономики и автоматизированных систем управления
Юргинский технологический институт Томского политехнического
университета
Россия, г. Юрга*

**СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Социальная политика на предприятии имеет целевую ориентацию на персонал. Работник выступает высшей целью и ценностью при формировании и реализации социальной политики. Если исходить из признания человека высшей ценностью, то важнейшими целями социальной политики на предприятии является обеспечение работникам достойного уровня и качества жизни, социальных прав, справедливого вознаграждения за трудовую деятельность, социальной защиты.

Средствами реализации социальной политики на предприятии являются гарантии и компенсации. Гарантии – это средства, способы и условия, с помощью которых обеспечивается осуществление предоставленных работникам прав в области социально-трудовых отношений. Компенсации представляют денежные выплаты, установленные в целях возмещения работникам затрат, связанных с исполнением ими трудовых или иных обязанностей, предусмотренных Трудовым кодексом Российской Федерации и другими федеральными законами. В Трудовом кодексе Российской Федерации существует специальный раздел, посвященный гарантиям и компенсациям. Кроме того, в других разделах имеются статьи, определяющие гарантии и компенсации. Определены гарантии и компенсации при приеме на работу; переводе на другую работу; направлении работников в служебные командировки и переезде на работу в

другую местность; исполнении государственных или общественных обязанностей; совмещении работы с обучением; вынужденном прекращении работы не по вине работника. Существуют гарантии и компенсации при предоставлении ежегодного оплачиваемого отпуска; заключении и расторжении трудового договора; по оплате и охране труда; в связи с задержкой по вине работодателя выдачи трудовой книжки при увольнении работника.

Социальные гарантии, льготы, выплаты и компенсации могут быть предусмотрены в трудовом соглашении, который является важной формой цивилизованного разрешения противоречий. Внедряется договорной (индивидуальный и коллективный) метод в регулировании отдельных (элементарных) трудовых правоотношений при сохранении государственного регулирования основных социальных гарантий работника (установление минимальной заработной платы, минимального отпуска, оснований для увольнения, процедуры рассмотрения и разрешения трудовых споров). В настоящее время договорный метод воплощается в заключении коллективных договоров работников организации, филиала, представительства с работодателем; коллективных соглашений, в число участников которых наряду с работниками и работодателями на уровнях Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, территории, отрасли, профессии входят органы исполнительной власти и местного самоуправления. Указанные договоры и соглашения регулируют социально-трудовые отношения работников и работодателей.

Право на условия труда, отвечающие требованиям безопасности и гигиены, – конституционное положение, лежащее в основе как отдельных правовых норм (относящихся к заключению трудового договора и переводу на другую работу), так и правовых институтов трудового права (институт охраны труда). Обязанность по обеспечению безопасных условий труда возложена на работодателей. Эта обязанность носит всеобщий характер. Она распространяется на все организации независимо от их организационно-правовой формы и формы собственности. Для принципа обеспечения безопасных условий труда характерно сочетание общих норм, распространяемых на всех работников, и специальных норм, предусматривающих дополнительные гарантии на подземных работах, на работах с вредными и тяжелыми условиями труда, а также для отдельных категорий работников с учетом их возрастных, физиологических и иных особенностей (молодежь, женщины, инвалиды и др.). Принцип обеспечения безопасными условиями труда предусматривает систему органов как государственных, так и общественных, осуществляющих надзор и контроль за соблюдением законодательства о труде и охране труда.

Право на отдых – одно из основных трудовых прав. Конституция РФ предусматривает, что каждый имеет право на отдых. Работающему по трудовому договору гарантируются установленные федеральным законом

продолжительность рабочего времени, выходные и праздничные дни, оплачиваемый ежегодный отпуск. В этой формулировке принципиальную роль играет положение о том, что различные виды времени отдыха, включая ограничение рабочего времени, предоставление ежедневного отдыха и др., гарантированы только тем, кто работает по трудовому договору. Право на отдых как принцип трудового права реализуется в различных нормах Трудового кодекса (ТК).

В социальной политике предприятия значительное место принадлежит такому средству ее реализации, как социальная программа. Социальная программа представляет добровольно осуществляемую деятельность в социальной сфере, которая носит системный характер, связана со стратегией развития предприятия и направлена на удовлетворение запросов сторон, заинтересованных в его деятельности.

Существуют социальные программы: по развитию, профессиональной подготовке, охране здоровья персонала, охране и безопасным условиям труда работников, пенсионному обеспечению и социальному страхованию за счет средств предприятия, жилищные программы, благотворительная и спонсорская деятельность предприятия в области поддержки здравоохранения, культуры, образования, физической культуры и спорта, особенно детей и молодежи. Также существуют социальные программы для обеспечения дополнительных гарантий и льгот работникам предприятий компании в области оздоровления, лечения, отдыха, физической культуры и спорта, социальной защиты.

Размер социальных гарантий работодателя определяется общим компенсационным пакетом работника, который, по мимо, заработной платы, включает в себя еще ряд опций: - добровольное медицинское страхование (ДМС); - дополнительное негосударственное пенсионное обеспечение (НПО); - санаторно-курортное обслуживание и летний отдых (СКО); - жилищные программы в различной форме (бесплатное предоставление жилья, жилищные ссуды, ипотечное кредитование и т.п.). Общий компенсационный (социальный) пакет работника либо большой, либо маленький (вообще нет), либо оптимален. Оптимален, если он способствует стимулированию персонала, и появления у него мотивации трудиться на этом предприятии, рожать и обучать детей, содержать родителей и обустраивать жилье. В разные периоды времени в разных рыночных ситуациях размеры социального пакета могут изменяться. Если предприятие наращивает объемы, наращивает все виды ресурсов, в том числе и трудовые ресурсы, то владелец думает, как инвестировать в трудовые ресурсы, чтобы было комфортно на этом предприятии работать. Если предприятие сворачивает объемы, то значит, что оно сворачивает и ресурсы, все виды ресурсов, в том числе и трудовые. Это все взаимосвязано.

Социальный пакет -это вознаграждение за труд, которое получает работник компании помимо зарплаты. Стоимость социального пакета может

составлять от трети до половины величины заработка. При этом каждая компания предлагает свой список компенсаций. Для самих компаний соцпакет является одним из критериев солидности, стабильности и успешности, а также показателем уровня корпоративной культуры. В идеале при приеме на работу руководители компании должны разъяснять сотрудникам суть социального пакета и знакомить с полным перечнем льгот – при условии, естественно, если они заинтересованы удержать потенциального работника и привлечь его к работе.

С точки зрения лица, предоставляющего социальный пакет, он бывает государственным и «частным».

Государственный социальный пакет – это такой пакет, который предоставляется государством, имеет обязательный характер и регулируется Трудовым Кодексом Российской Федерации.

В обязательный или государственный социальный пакет входят:

- оплата больничных листов;
- предоставление очередного оплачиваемого отпуска;
- обязательное социальное страхование (отчисления в пенсионный фонд, уплата подоходного налога);
- возмещение расходов, связанных с командировками сотрудников (ст. 167-168 ТК РФ);
- возмещение транспортных расходов сотрудникам, работа которых имеет разъездной характер (ст. 168.1 ТК РФ);
- целый ряд гарантий предоставляется сотруднику при исполнении им государственных или общественных обязанностей (сдача донорской крови, участие в судебном разбирательстве в роли присяжного заседателя и прочее) (ст. 170 – 172 ТК РФ) .

«Частный» социальный пакет – это пакет, который предоставляется работодателем и носит необязательный характер.

В «частный» пакет чаще всего предприятие включает:

- добровольное медицинское страхование;
- льготы на питание;
- оплата мобильной связи
- оплата обучения;
- предоставление ссуд и кредитов;
- подарки на различные праздники;
- частичная или полная оплата отпуска;
- предоставление жилья;
- предоставление автомобиля;
- оплата бензина.

Необходимо также обратить внимание на то, что эффективность того, насколько «работает» социальный пакет, во многом зависит от восприятия самих руководителей необходимости тратить деньги на предоставление льгот. Если это воспринимается как обязательные траты, без которых

невозможно сейчас осуществлять коммерческую деятельность, то это непременно проявится в формальном подходе руководства. Такие предприятия обычно предоставляют стандартный соцпакет и стремятся сэкономить на каждом пункте. Однако если воспринимать затраты на соцпакет как долгосрочные инвестиции, то это принесет свои плоды и реальную выгоду для предприятия. А как следствие этого будет повышаться конкурентоспособность предприятия на рынке товаров и услуг.

Наличие соцпакета, как гарантии социальной защищенности, становится все более определяющим при выборе места работы, и при двух равных предложениях, сотрудник выберет компанию, гарантирующую получение льгот. Еще несколько лет назад, согласно соцопросам, предоставление хорошего соцпакета только для трети потенциальных работников могло стать решающим при выборе компании-работодателя, однако на сегодняшний день значимость соцпакета отмечает все большее количество респондентов. Это объясняется и тем, что в современных условиях ритм и интенсивность работы, а также требования к выполнению служебных обязанностей, значительно возросли. Исходя из этого, если работник полностью выкладывается на своей работе, то ему требуется обеспечение соответствующих условий труда и отдыха. В некоторых случаях сотрудникам бывает недостаточно стандартного пакета, и они уделяют внимание наличию дополнительных льгот.

Грамотное содержания социального пакета предприятия способствует достижению социальных целей предприятия и повышению управляемости социальных процессов.

Наличие на предприятии социальных гарантий способствует профессиональному и личностному развитию работников. Рассчитывать на привлечение высококвалифицированного персонала без предоставления соцпакета на сегодняшний день выглядит практически нереальным. Он обеспечивает конкурентоспособность предприятия и дает возможность удержать ценных работников от ухода в другую компанию, стимулируя их на долгосрочное сотрудничество.

Использованные источники:

1. Трудовой Кодекс РФ. Раздел 6. Гарантии и компенсации.
2. «Учебники онлайн. Глава XI. Гарантии и компенсации». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uchebnik-online.com>
3. Статья «Что такое социальный пакет» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://vakant.ru/article/83.html>

Гречкина Н. Е.
ст. преподаватель
ФГБОУ ВПО « Нижегородский государственный педагогический
университет им.К. Минина»
Россия, г. Нижний Новгород

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

В настоящее время много говорится о необходимости использования кластерного подхода как фактора обеспечения конкурентных преимуществ предприятий, отраслей, региональной и национальной экономик. Существует множество проектов кластерных структур, есть успешные примеры их развития в отечественной практике управления регионами.

Как правило, под кластерами понимают сконцентрированную на некоторой территории группу взаимосвязанных организаций: поставщиков продукции, комплектующих и специализированных услуг; инфраструктуры; научно-исследовательских институтов; вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.[1]

Понятие кластеров многогранно, и от того, какой набор ключевых признаков выбирается, будет зависеть их типология. Кластерам в зарубежной и отечественной литературе посвящено значительно больше исследований, чем технологическим платформам. Инструмент технологических платформ (ТП) впервые появился 10 лет назад в странах Европейского союза (ЕС) как механизм согласования межстрановых взаимодействий.

Технологические платформы были определены как площадки, где разрабатывается стратегия развития научно-технических направлений, которая затем ложится в основу конкретных программ и проектов Рамочной программы научно-исследовательских работ ЕС.

Взаимосвязь технологических платформ и кластеров не столь очевидна, однако в европейской практике техплатформы все чаще рассматриваются в качестве инструмента политики, который может способствовать развитию сетевых взаимодействий внутри кластеров. Техплатформы также считаются инструментом межкластерного взаимодействия, поскольку они не привязаны к конкретной территории, а могут разрабатывать направления развития, важные для разных кластеров. При этом выделяются межрегиональные взаимодействия кластеров и межстрановые.

В число основных стейкхолдеров ТП входят представители науки, промышленности, государственных органов управления, а также финансовые структуры (включая частные банки, Европейский инвестиционный фонд, Европейский банк реконструкции и развития), венчурные фонды, представители гражданского общества

(неправительственные организации, ассоциации потребителей и других пользователей технологий).

После 10 лет функционирования 36 платформ Европейская комиссия по-прежнему считает, что актуальность их существования как инструмента согласования интересов сохраняется, так как Европа продолжает отставать от стран - лидеров инновационного развития. Платформы могут помочь сформировать видение новых рыночных возможностей и потребностей, а также мобилизовать инновационные сети. В связи с этим Европейская комиссия разрабатывает новый формат для ТП. В частности, за ними планируется закрепить три функции:

1) стратегическую - техплатформы помогут провести бизнес-анализ проблем и возможностей в области исследований и инноваций;

2) мобилизационную - мобилизовать бизнес и других стейкхолдеров на реализацию согласованных приоритетов;

3) распространения информации - техплатформы должны распространять информацию и таким образом осуществлять трансфер знаний по широкому кругу стейкхолдеров внутри ЕС.[2]

В России инструмент технологических платформ и меры кластерной политики развивались последовательно, и хронологически первыми были сформированы платформы, а затем уже был объявлен конкурс на поддержку инновационных кластеров. «Порядок формирования перечня технологических платформ» был утвержден решением Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям 3 августа 2010 г. Главной целью создания технологических платформ была названа разработка перспективных коммерческих технологий. Кроме того, технологические платформы расширяют возможности участвующих в них предприятий и компаний за счет:

- доступа к новым ресурсам для выполнения НИОКР;
- участия в разработке приоритетных направлений развития отраслей;
- соответствующих технических регламентов и стандартов (лоббирование корпоративных интересов);
- расширения горизонта планирования и оптимизации бизнес-планирования, поскольку участниками платформ являются не только разработчики и производители технологий, но и их потребители;
- повышения эффективности расходования средств путем расширения аутсорсинга;
- развития международного сотрудничества;
- решения кадровых проблем для науки и бизнеса.

Технологические платформы как инструмент стимулирования связей весьма актуален для России. Как показывают международные сопоставления, Россия сильнее всего отстает именно по параметрам, характеризующим взаимосвязи факторов инновационной системы.

В ряде стратегических и проектных документов, принятых в последние два года, платформы и кластеры представлены как связанные между собой инструменты, что отражает зарубежный опыт в этой сфере. В то же время практическая реализация обеих мер пока сильно отличается от «модельных» представлений, и с этой точки зрения технологические платформы и инновационные кластеры пока еще представляют собой разрозненные инструменты, находящиеся в неопределенной позиции по отношению друг к другу.

Отбор инновационных кластеров проходил в 2012 г. в два этапа и в целом соответствовал имеющейся зарубежной практике. Поручением Председателя Правительства Российской Федерации №ДМ-П8-5060 утвержден перечень инновационных территориальных кластеров. В перечень включены 25 территориальных кластеров, определенных в рамках конкурсного отбора, осуществленного в рамках деятельности Рабочей группы по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере при Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям, в соответствии с поручением Президента Российской Федерации по итогам заседания президиума Государственного совета Российской Федерации от 11 ноября 2011 г., а также решения Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям от 30 января 2012 г.[3]

На данный момент 14 из них получили право на государственную субсидию. Специфика российского конкурса состояла в том, что заявки подавали не кластеры, а в подавляющем большинстве случаев группы, заинтересованные в формировании кластера (проекты по формированию кластера). В России техплатформы были созданы «сверху вниз», по инициативе государства, и ведомства определяют, чем им следует заниматься. В ТП доминируют научные организации и вузы, роль крупного бизнеса пока является достаточно скромной.

Сейчас ряд кластерных проектов имеют вид инфраструктурных проектов, т.е. кластеров первого поколения, а не инновационных. Инновационные кластеры (второго поколения) требуют специфической поддержки, и здесь ТП могут играть более серьезную роль, чем в инфраструктурных проектах. Основными элементами содействия ТП развитию кластеров могут являться: усиление связей между наукой и бизнесом, рост инвестиций в кластере, улучшение диалога с разработчиками политики, развитие специализированных тренингов, привлечение новых компаний в регион, разработку новых технологий. Одновременно названные компоненты являются мерами оценки эффективности развития кластеров.

Использованные источники:

1. Андрияшина, Н.С. Инновационная деятельность промышленных предприятий: проблемы и перспективы / Н.С. Андрияшина, В.П. Кузнецов //

Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 408-410.

2. Гречкина Н.Е. Целесообразность использования кластерного подхода в качестве инструмента обеспечения конкурентоспособности региона // Вестник университета №26/2010 - ГОУ ВПО «Государственный университет управления», 2010. - С.55-60

3. Дежина И. Новый этап кластерной политики в инновационной сфере // Экономико-политическая ситуация в России. Январь 2012. М.: ИЭП, 2012. С. 54-56.
http://www.iep.ru/files/text/trends/Russian_economy_trends_and_perspectives_in_January2012.pdf

4. [Электронный ресурс] Режим доступа:
http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/innovations/politic/doc20120907_02

Григорьева О.А.

Ряпосова Ю.И.

3 курс, ф-т экономика

Национальный исследовательский университет

Высшая Школа Экономики

Россия, г. Пермь

«СТРАТЕГИЯ ИМИТАЦИИ: «СЛУЧАЙНЫЕ ФАКТОРЫ» ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

На данном этапе развития экономики существует большое количество способов достичь успеха на рынке. Не секрет, что самым главным для любой компании в достижении этой цели является правильно выбранная стратегия. В данной статье мы рассмотрим основные аспекты имитационной стратегии, которую используют компании для копирования выигрышных бизнес-моделей. Сама стратегия является объектом нашего исследования. В последнее время она получила широкое распространение в сфере потребительских товаров и услуг благодаря обладанию значительными преимуществами по сравнению с другими стратегиями предприятия. Цель данной работы – изучить влияние «случайных факторов» на результаты проводимой стратегии имитации и выяснить, насколько выгодно для компании осуществлять данную стратегию. Задачи – на каждом этапе работы выявить степень влияния ключевых факторов на различные показатели деятельности компаний, использующих стратегию имитации.

По данным западных исследований в области аудита инновационных проектов, действительно новаторскими являются только 2 процента инновационных программ. Все остальное – имитация. Причины столь широко распространения имитации кроются в природе самого явления. Его необходимо рассматривать в паре с инновацией, так как имитация есть процесс воспроизведения того, что существовало ранее.

Инновационная стратегия имитации предполагает копирование новшеств и принципиально новых идей, разработанных конкурентами. В основном, этим занимаются крупные компании, которые имеют достаточно ресурсов и производственных мощностей для массового выпуска скопированного продукта и его сбыта в тех секторах рынка, которые не успела завоевать пионерная фирма. Объектом имитации может быть продукт или услуга, технологический процесс, модель или стратегия бизнес-поведения.

В качестве примера имитационной стратегии можно привести деятельность компании American Express, которая скопировала идею кредитных карточек у фирмы Diners Club. Основатели этой фирмы создали пластиковую карту оплаты для крупных ресторанов Нью-Йорка. American Express в 1958 года дополнила этот девайс, создав универсальный платежный инструмент: именно то, что было так необходимо потребителю. В конечном итоге American Express стала одним из лидеров, а фирма Diners Club имеет совсем небольшую долю рынка.

Несмотря на то, что имитационные процессы часто характеризуют как банальное копирование, в экономике они играют одну из ключевых ролей. Буквальное копирование является лишь частным случаем имитации и далеко на самой распространенной ее разновидности. Необходимо четко понимать, что все, воспринимаемое обществом как новый продукт или услуга, на деле имеет значительное количество элементов имитации.

В литературе принято рассматривать понятия «инновация» и «имитация» в качестве континуума [5].

Большой интерес представляют товары, которые находятся между крайними точками континуума. В этом случае имитатор к скопированным у новатора знаниям добавляет дополнительные знания, созданные собственноручно, или со стороны. Такая имитация называется творческой. Компанию, которая занимается подобного вида деятельностью, можно назвать «имоватором» (ИМитатор + иннОВАТОР). [9] Для имоватора имитация является хорошим дополнением к инновационной стратегии. «чистая инновация» растут затраты и увеличивается степень. Мы можем графически интерпретировать изменение переменных в рамках континуума «инновация – имитация». На рис. 1 изображена кривая математического ожидания успеха, которая характеризует увеличение потенциала рыночного успеха при увеличении инновативности. Однако в это же время растет и риск, поэтому данная кривая постепенно замедляет свой рост и в конце концов ограничивается кривой издержек, так как слишком резкий прорыв инновации может потерпеть провал.

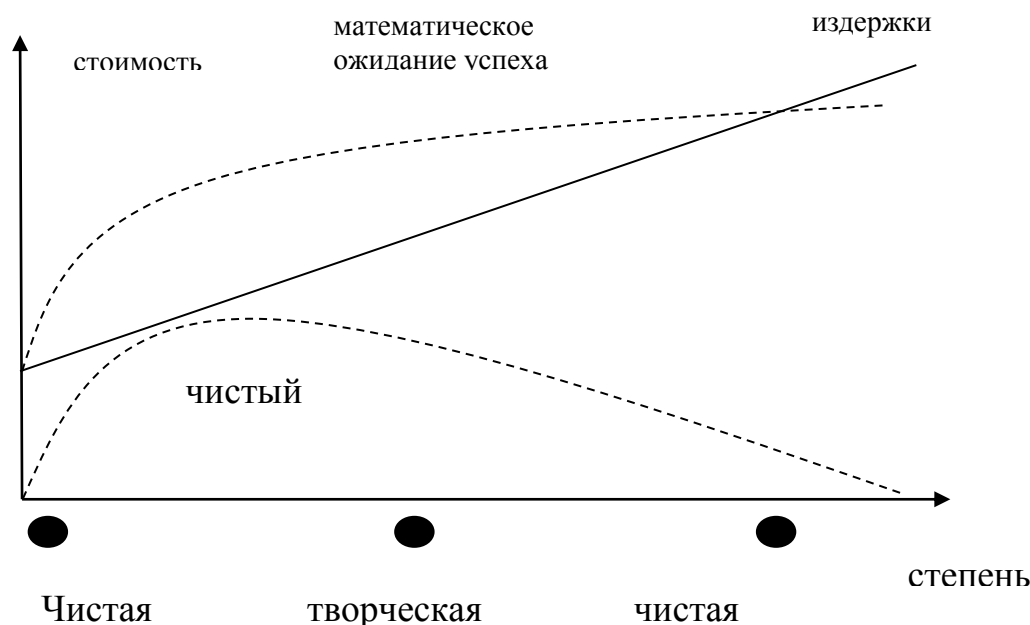


Рис. 1. Общая модель имитационного континуума [2]

Таким образом, легко заметить, что максимум чистого успеха (разность между математическим ожиданием успеха и издержками) достигается далеко не при самой высокой степени инновативности. Данный график показывает, что отнюдь не всегда новатор оказывается успешнее имитатора. Базовые конкурентные преимущества имитатора заключаются в следующем: имитатор, который несет значительно меньшие издержки, чем новатор, обычно получает ни чуть не меньше выгоды, чем обеспечивает продукция первопроходца. К такому итогу приводит творческая имитация.

В настоящее время известно целое множество имитационных стратегий, однако условно их можно сгруппировать в 4 группы:

1. превосходство в цене
2. превосходство в продукте
3. превосходство в рыночной позиции
4. снижение конкурентного риска

Однако для достижения хороших результатов после проведения какой-либо стратегии, компании необходимо не только учесть все риски, или, по возможности, свести их к минимуму, но и обратить особое внимание на возникновение «случайных факторов», которые либо способствуют, либо препятствуют эффективности имитационной стратегии. Никакие исследования не занимаются изучением этих случайных факторов чистой и творческой имитации, которые представляют собой существенный пробел в литературе.

Рассмотрим два случайных фактора с точки зрения теории институционализма и ресурсной теории фирмы: маркетинговую способность и форму собственности. Маркетинговая возможность это важнейший ресурс, который помогает поддерживать позицию имитационного продукта на

рынке; форма собственности отражает легитимность запуска продукта имитации на рынок.

Руби Ли и Кевин Чжоу в своей статье «Является ли продукт имитации подходящим для деятельности фирмы?» проанализировали концептуальную модель (рис. 3) на основе данных, полученных в ходе опроса 192 руководителей фирм высшего и среднего звена в Китае, и их архивированных финансовых данных.

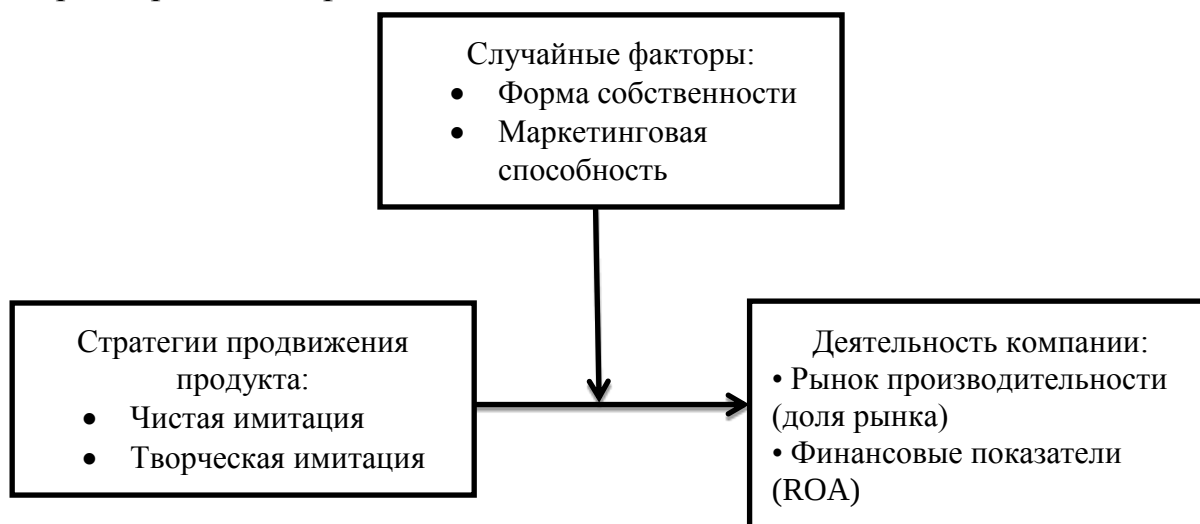


Рис. 2. Концептуальная модель [7]

Наиболее подходящим примером для анализа влияния «случайных факторов» является - Geely Automobile Holdings Limited - китайская компания по производству легковых автомобилей

Одной из самых популярных моделей на сегодняшний день является автомобиль Emgrand EC7, разработанный в соответствии с высокими европейскими стандартами. Однако невооруженным глазом заметно небольшое сходство с Mercedes S-Klasse. Компанию Geely по праву можно назвать творческим имитатором: незначительное внешнее сходство с Mercedes дополняют новейшие технические внутренние составляющие.

Следует отметить тот факт, что компания Geely стала одновременно и имоватором, и имитатором. Дело в том, что почти через 2 года после выхода EC7 вышла модель EC8 из линейки Emgrand, которая была точной копией Toyota Camry и неофициально окрещенная Geely Camery. Данный факт позволит нам проанализировать результаты не только творческой имитации, но и чистого копирования, которые были осуществлены в лице одной компании.

Мы предполагаем, что чистая и творческая имитация влияют на рыночные и финансовые показатели по-разному. В проведенном исследовании мы использовали показатель доли рынка и коэффициент рентабельности активов, чтобы отразить изменение рыночных и финансовых показателей. Свои предположения по данному поводу мы выразили в гипотезах, собрали необходимую информацию, провели расчеты, и после

анализа полученных результатов, некоторые гипотезы получили подтверждение, а некоторые опровержение.

H1a: Чистая имитация оказывает большее влияние на долю рынка, чем творческая имитация.

Проанализировав данные по количествам проданных выше упомянутых моделей в Китае и вычислив долю рынка компании в китайском автопроме, мы обнаружили, что наибольшее влияние на показатель доли рынка влияет процесс творческой имитации. H1a не подтвердилась.

H1b: Творческая имитация оказывает большее влияние на финансовые показатели, чем чистая имитация.

Мы проанализировали коэффициенты рентабельности активов в те года, когда компания провела творческую имитацию. Из-за невысокого уровня продаж модели EC8, чистая имитация в нашем случае не оказала особого влияния на данный показатель.

ROA: отношение чистой прибыли без учета налогов и процентов к ее суммарным активам (данные для вычисления ROA были взяты из годовых финансовых отчетов компании).

На протяжении четырех лет (с 2008 по 2012 гг) у компании был отрицательный ROA. Это говорит нам о том, что компания увеличила объем ресурсов, вовлеченных в производство. Причиной к этому послужил огромный спрос на автомобиль Emgrand EC7, который повлек за собой увеличение ресурсов производства. Гипотеза 1b подтвердилась.

H2: Сильные маркетинговые возможности приводят к росту рыночной доли фирмы, которая проводит творческую имитацию.

Мы изучили деятельность Geely и выделили следующие маркетинговые способности, которым она обладает:

1. Хорошо развитая сеть сбыта
2. Новая стратегия энергетических транспортных средств.
3. Растущий экспорт
4. Преимущества покупки компании Volvo

На основе изученной информации и определенных финансовых и статистических показателей, мы подтвердили гипотезу 2: компания Geely обладает достаточно сильными маркетинговыми возможностями не только на территории Китая, но и за его пределами, что способствует распространению продукции компании, в том числе и продукта творческой имитации.

Что касается влияния формы собственности компании на показатели продаж, то тут необходимо учесть следующее: так как мы рассматриваем деятельность одной компании, нам будет сложно сравнить результаты ее деятельности с какими-либо другими иностранными фирмами по нескольким причинам: во-первых, автомобильная промышленность очень сложная сфера, рынок разделен на много сегментов. Во-вторых, выпускаемые модели ориентированы на покупателей, имеющих разные

потребности. В-третьих, важную роль играет выбор ценового диапазона. Поэтому мы сравнили влияние чистой стратегии имитации и творческой на показатели продаж относительно местного рынка и экспорта.

На основе данных, взятых из годовых финансовых отчетов компании, мы провели анализ продаж автомобилей, которые являются продуктами творческой и имитационной стратегии. Сравнив продажи на местном рынке и экспорт относительно данных моделей, мы получили следующие результаты: в ситуации с данной автомобильной компанией Geely на внешнем рынке продажи продукта творческой имитации значительно превосходили количество проданных продуктов чистой имитации; на внутреннем рынке наоборот: большой спрос получили автомобили с чистой имитацией, в то время как доля продаж продукта творческой имитации была совсем незначительной в общем объеме продаж.

Однако, несмотря на то, что Geely достаточно успешно провела стратегию имитации, она столкнулась с некоторыми проблемами:

Во-первых, на разработку модели ЕС7 ушло 3 года, для автомобильной отрасли это долгий срок, так как с течением времени меняются вкусы потребителей, их доходы, экономические ситуации в странах, экспортирующих продукты Geely.

Во-вторых, компания столкнулась с долгим ожиданием признания продукта имитации (ЕС7) – прошло 4 года с момента выпуска первой модели до того, как она стала самой продаваемой моделью в 2012 году. Можно предположить, что причинами этому послужили жесткая конкуренция и устоявшиеся стереотипы потребителей.

В-третьих: некоторые модели Geely не прошли тесты по оценке безопасности по европейским стандартам, что сильно подорвало репутацию компании и затруднило реализацию продаж на внешнем рынке.

В общем и целом данная модель с успехом вышла на европейский рынок, справилась со всеми трудностями. Если компания Geely в дальнейшем продолжит выпуск новых автомобилей, которые так же будут отвечать всем стандартам качества, то она не только улучшит свой имидж, но и поднимет репутацию всем автомобилям из Поднебесной.

В ходе данного исследования была проведена оценка влияния имитационной стратегии на рыночную долю компании и ее финансовые показатели. На основе полученных результатов, можно сделать вывод о том, что чистая и творческая имитация по-разному влияют на результаты деятельности компании, и прежде чем осуществлять данную стратегию, руководство фирмы должно принять во внимание не только возможную выгоду, но и то, чем рискует компания, с какими проблемами она может столкнуться. Неправильно выбранная стратегия ставит под угрозу весь бизнес, все инвестиции и приложенные усилия могут оказаться напрасными.

Изучению факторам, оказывающим влияние на показатели эффективности, должно уделяться больше внимания, так как большинство проектов сегодня создается на базе имитации.

Мы выяснили, что на результат проводимой стратегии влияют не только правильно выбранное направление деятельности, время выхода на рынок и ресурсные возможности фирмы, но еще и маркетинговые возможности компании и ее происхождение. От данных факторов зависит восприятие продукта потребителями, их желание купить товар, а так же конкурентоспособность фирмы.

Цель данной работы достигнута: на примере компании Geely были проанализированы результаты деятельности фирмы-имоватора и проблемы, с которыми столкнулась компания за время проведения стратегии имитации.

Использованные источники:

1. Гапоненко А. Л. Стратегия предприятия в XXI веке // ЭКО. Всероссийский экономический журнал, № 7, Июль 2008, С. 184-188
2. Козиков А. А., Юданов А. Ю. Имитация как конкурентная стратегия, 2011
3. Шенкар О. Подражатели против первопроходцев: чья возьмет? // Harvard Business Review Россия, август 2010, стр. 26-27.
4. Bessen J., Maskin E. Sequential Innovation, Patents, and Imitation // The RAND Journal of Economics, Vol. 40, No. 4 (Winter, 2009), pp. 611-635
5. Ethiraj S., Zhu D. Performance effects of the imitative entry // Strategic management Journal. № 29 (8). 2008. P. 797 – 817.
6. Levitt T. Ted Levitt on marketing: a Harvard business review paperback // Harvard business school publishing corporation, 2006
7. Ruby P. Lee, Kevin Zheng Zhou Is Product Imitation Good for Firm Performance? An Examination of Product Imitation Types and Contingency Factors // Journal of International Marketing, American Marketing Association Vol. 20, No. 3, 2012, pp. 1–16
8. Schnaars S. Managing Imitating strategies: How late entrants seize markets from pioneers // New York: FreePress, 1994. P. 211.
9. Shenkar O. Copycats: combining imitation and innovation to outsmart your competitors // Maidenhead: McGraw-Hill Education, 2010. P. 15.

Электронные ресурсы

10. autonews / Новости автомобильной промышленности, раздел РБК [Эл. ресурс]. Режим доступа: http://www.autonews.ru/test_drive/news/1633461/
11. electro-machines / Электромобили сегодня, вчера и завтра [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.electro-machines.ru/auto/geely-mccar>
12. geely-club / Клуб владельцев автомобилей Geely [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.geely-club.com/news/geely-emgrand-ec7-samyj-bezopasnyj-kitaec/>
13. NeterMedia / Финансовые документы [Эл. ресурс]. Режим доступа: http://hmdatalink.com/Annual_Report

Груздова А.В.
студент
Руководитель: Баркова В.В.
старший преподаватель кафедры ЭиАСУ
ЮТИ ТПУ
Россия, г.Юрга

КОВОРКИНГ ИЛИ РАБОТАЮЩИЕ ВМЕСТЕ

Многие фрилансеры, а также небольшие компании, не имеющие возможность арендовать офисное помещение, строят свой бизнес, не выходя из дому.

Фрилансеры – это люди, выполняющие работу без заключения долговременного договора с работодателем, нанимаемый только для выполнения определённого перечня работ, то есть внештатный работник.

Альтернативой для фрилансеров, желающих выбраться из своих четырёх стен, в которых они сидят сутками безвылазно, и тех, кто думает начать собственный бизнес не переплачивая и иметь профессиональное пространство, является работа в коворкинг-центрах.

Суть коворкинга (от англ. co-working – работающие вместе) заключается в возможности арендовать отдельное рабочее место со всеми необходимыми для труда атрибутами. В коворкинг-центрах есть мебель, компьютеры, высокоскоростной интернет, телефон, оргтехника, кулеры с водой и кофейные автоматы. Некоторые арендодатели предлагают также услуги бухгалтера, юриста и других специалистов.

Первым объединить офисную работу и фриланс догадался молодой программист из США Бред Ньюберг (в 2005 году), решивший в процессе своего карьерного роста стать фрилансером. Он арендовал просторное помещение в одном из офисных зданий в Сан-Франциско и предложил другим фрилансерам работать вместе с ним в совместном офисе, разделив с ним арендную плату и офисную технику. Так появился первый коворкинг-центр, то есть совместный офис, в котором могут одновременно трудиться несколько фрилансеров или даже небольших фирм [1].

Коворкинг-центр внешне ничем не отличается от обычного офиса – те же столы и стулья, компьютеры, телефоны, оргтехника. Главная особенность заключается в людях, которые там работают. Сидящего за соседним столом уже нельзя назвать коллегой и распоряжений от начальства тут не будет. Здесь придется самому ставить себе задачи и добиваться нужных результатов.

Кто-то развивается, встает на ноги, и для него уже невыгодно снимать одно или несколько рабочих мест в коворкинг-центре. Тогда он переезжает в обособленный офис. У другого ситуация не столь хороша, и тот просто покидает свое место, уступая его другому амбициозному новичку. Так и получается, что все более новые лица окружают, работающих в таких центрах, людей.

В отличие от традиционного офиса, где есть уже более-менее сложившийся коллектив и определенное доверие друг к другу, в коворкинг-центре никогда не знаешь, с кем придется разделить общее пространство и чего стоит ожидать. Постоянная смена окружения может вызвать как ощущение дискомфорта, так и повысить коммуникативные навыки. Также это может поспособствовать образованию дружеских связей и обзавестись бизнес-контактами. Коворкинг не дает фрилансеру стать отшельником: работая дома, есть риск задвинуть общение с людьми даже не на второй, а на десятый план. А работа в коворкинг-центре – это ежедневное общение с единомышленниками.

Однако не все новые знакомства в центре могут оказаться полезными и нужными. У любого начинающего коворкера может возникнуть вполне закономерное опасение, что другие арендаторы как-то помешают или отвлекут от работы. На этот случай практически в каждом центре существует внутренний устав – правила поведения для участников проекта. Например, запрещено громко разговаривать, проявлять неуважение друг к другу, курить и распивать спиртные напитки.

Также, работая в коворкинг-центре, следует внимательно следить за своим личным имуществом, не всегда можно быть уверенным в порядочности остальных коворкеров. Финансовые и временные затраты на дорогу в офис и из офиса, питание в сухоятку или в фаст-фуде вместо нормального домашнего обеда тоже отражаются на работе в таком центре [2].

В 2008 году в России коворкинг впервые появляется в Екатеринбурге, центр коворкинга был назван «Башня». Но он не справился с кризисом 2009 года, а также с рядом проблем административного характера из-за чего и был закрыт. Следующим городом, в котором был открыт коворкинг-центр, является Санкт-Петербург. Сейчас, по разным оценкам, в городе насчитывается от 15 до 20 коворкинг-центров. Подобные услуги здесь наиболее привлекательны для специалистов по информационным технологиям, небольшим компаниям и начинающим и коммерсантам, которые не могут позволить себе снимать отдельный офис.

Пик открытия российских коворкинг-центров приходится на кризисный год, поэтому коворкинг-центры, предложившие экономически выгодные для арендаторов варианты рабочих мест со всей необходимой офисной техникой, были на тот момент не по карману фрилансерам. Вследствие чего, к российским условиям адаптировать такой вид бизнеса удалось далеко не всем желающим [3].

Коворкинг-центры и в 2013 году так и не получили массовое распространение, так как востребованы они в большей степени в крупных городах таких, как Москва, Санкт-Петербург, Самара, Пермь, Новосибирск.

Коворкинг – достаточно новая модель работы не только в России, но и на Западе. Она дает возможность выйти на новый уровень

профессионального развития для тех людей, которые уже переросли работу в корпоративной системе и мечтают начать свое небольшое дело. И если раньше этому мешала невозможность снять отдельный офис, то теперь единственной помехой может стать разве что собственная нерешительность.

Использованные источники:

1. Компания "Конструктор успеха". Коворкинг. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://constructor.ru/usrex/kovorking.html>
2. Компания "COSMOPOLITAN". Что такое "коворкинг"? [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.cosmo.ru/your_career/career/1140572/
3. "HR-PORTAL". Коворкинги: Перегрузка. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://hr-portal.ru/article/kovorkingi-perezagruzka>

*Груздова А.В.
студент*

*Руководитель: Костенко О. В.
преподаватель кафедры ЭиАСУ
ЮТИ ТПУ
Россия, г. Юрга*

РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО КРИЗИСОВ

Изменения на рынке труда оказывают неотъемлемое влияние на всю общественную жизнь. Важными составляющими рынка труда является определение хозяйственного развития, политической и социальной ситуации, материального и морального состояния основного населения страны. Также он считается неотъемлемой частью рыночной экономики, так как она имеет связь с различными аспектами трудовых отношений. Например, с помощью рыночной экономики принимается решение о найме и занятости работников, об условиях труда и уровне заработной платы.

Российская экономика стала частью мировой рыночной системы, поэтому и влияние мировых кризисов таких, как экономический и социальный, на рынок труда страны неизбежно.

Экономический кризис оказывает непосредственное влияние на уровень безработицы. Среднегодовая численность работников уменьшается в результате естественного возрастного процесса, а также в результате сократившегося производства.

Мировой кризис, оказывая весомое воздействие на экономическую составляющую России, руководствуется следующими причинами: рыночные институты несовершенны; зависимость экспорта от ресурсов сырья высока; низкая конкурентоспособность отечественной продукции.

Неблагоприятное развитие рынка труда по регионам может возникнуть в связи с индивидуальными проблемами каждого региона. Так износившиеся основные фонды и объекты инфраструктуры, слабая конкурентоспособность основных областей экономики, а также низкий уровень обеспеченности топливными и энергетическими ресурсами, плохая демографическая ситуация, соответственно, и низкое качество жизни населения и другие проблемы характерны для центральной европейской части России.

Проблемы криминальной экономики, сепаратизм и терроризм, сильно развитые в Южной части страны, ведут к слабым привлечением инвестиций.

Урал, Сибирь, Забайкалье и Дальний Восток имеют проблемы слабого уровня материального достатка и уменьшающейся численности населения, сложные природные и климатические условия, экономика основана на природных ресурсах и другие проблемы.

Экономический кризис 2008 г. имел в России производственный характер. Так в первой половине 2009 г. были значительно снижены темпы роста производства в промышленности и строительстве. Таким образом, были задеты интересы технических кадров. Актуальным стало проведение анализа рынка труда для того, чтобы обозначить потребности общества и экономики в высококвалифицированных технических кадрах, а также рассмотреть предложения рынка образовательных услуг [1].

Совершенствование технического образования, то есть выпуск высококвалифицированных инженеров, а также привлечение талантливой и перспективной молодежи в технические вузы, стало главной задачей для выравнивания сложившихся экономической и социальной ситуаций на рынке труда.

Инженерное образование в России одно из самых лучших в мире, так считают ряд видных ученых и государственных деятелей. Если во время кризиса будут утеряны интеллектуальные ресурсы, то страна может стать неконкурентоспособной на мировом рынке труда.

Во время кризиса перед выпускниками возникает проблема трудоустройства. Для снятия данной социальной напряженности правительство РФ предложило увеличить прием поступающих на дополнительное обучение в магистратуры и аспирантуры по техническим специальностям, а также привлекать молодых специалистов к занятию научно-исследовательской работой и к преподаванию технических дисциплин.

В после кризисный период для поднятия конкурентоспособности экономики страны необходимы специалисты, имеющие базу новых знаний, умений и навыков. Они необходимы для развития новых технологий в различных областях экономики. Для этого необходимы разработка и внедрение новейших информационных технологий и систем, энергосберегающих технологий и нетрадиционных энергоресурсов,

биотехнологий и биомедицины, новое поколение производственных технологий и других новейших технологий.

Решение проблемы потребности экономики в кадрах ложится на систему образования. Приоритетные направления подготовки и переподготовки кадров, необходимых для экономического и социального развития страны, государство в последние годы выбирает само [2].

В России происходит развитие инновационной области экономики, для обеспечения конкурентоспособности которой на мировом рынке также нужны высококвалифицированные кадры.

Поэтому разрабатывают новые образовательные стандарты, в которых формируются определенные требования к работникам, имеющих профессиональное образование. То есть они должны соответствовать выросшему уровню требований экономики в после кризисный период. Данные требования будут определяться работодателями в виде профессиональных стандартов, которым должны соответствовать подготавливаемые системой образования специалисты.

Рынок труда должен стать более гибким. Федеральная государственная служба занятости обязаны оперативно информировать и пытаться трудоустроить оставшихся без работы людей за счет территориального их перемещения.

Во время кризиса многие предприятия считают, что лучшим способом уменьшить свои издержки это сокращение персонала. Но без сотрудников работать тоже не возможно. Увольнение, конечно же, касается не всех, так с лучшими сотрудниками, составляющих кадровый резерв, расставаться никто не захочет. Но других, не попавших в этот список, уволят без особого сожаления.

Кризис является своеобразным переходом от одного стабильного состояния к другому. Правильно расставив силы можно воспользоваться кризисом как для перехода к более высокому стабильному состоянию. В это время нужно присматриваться к каким-то реальным интересным предложениям для того, чтобы поменять профиль деятельности или перейти на новый качественный уровень. С помощью кризиса у человека может появиться возможность для роста. Тот, кто рискнет поменять что-то в своей работе, может выиграть многое, но при этом сохраняется и риск проиграть.

К поиску работы во время экономического и социального кризиса нужно подходить со всей серьезностью, так как для трудоустройства необходимо суметь максимально показать свои знания и навыки будущему работодателю. В сложный порой период предоставляется возможность проявить себя и реализоваться как личность в карьерном отношении [3].

В современных условиях жизни социальная адаптация россиян не возможна без оказания государственной помощи в сфере занятости. Но не менее важно гражданам проявлять собственную социальную активность для того, чтобы сохранить работу или вести ее поиски.

Из всего выше сказанного можно оценить важность и значение регулирования рынка труда РФ.

Использованные источники:

1. Электронный журнал об образовании «Аккредитация в образовании». Тенденции рынка труда в условиях кризиса. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: http://www.akvobr.ru/tendencii_rynka_truda_v_uslovijah_krizisa.html
2. Е. И. Макаренко, А. Н. Соловьев. Подготовка высококвалифицированных технических кадров в условиях кризиса. Социологические исследования, № 11, Ноябрь 2009, С. 103-107
3. Портал «Работа и бизнес». Кризисное трудоустройство. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://rabotai.in/rabota3/rabota28.php>

Грузина Ю.М., к.э.н.

доцент кафедры «Экономика организации»

ФГБОУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве РФ»

Россия, г. Москва

**РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО
УРОВНЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ**

В начале XXI века международное сообщество продолжало разрабатывать и развивать различные глобальные механизмы перехода стран к устойчивому развитию, в том числе в рамках международных проектов, конвенций и соглашений, а также на двусторонней межгосударственной основе. Суть в принципе сводилась к проблемам взаимодействия общества и природы на различных этапах развития. Глобальные изменения на планете, в основном, характеризовались многокомпонентностью, интерактивностью и нелинейностью.

В настоящее время методологическая сложность восприятия концепции устойчивого развития усугубляется тем обстоятельством, что фактически речь идёт о необходимости управления сложной глобальной системой и/или её отдельными элементами (человек-природа-общество). В этой ситуации, с точки зрения важности ресурсов устойчивого развития, первостепенным становится сопряжённость интеллектуального потенциала, управленческой компетенции с требованиями инновационного научно-технического развития и трудовой мотивацией, выступающей как поведенческая установка.

При рассмотрении системы человек-природа-общество в контексте устойчивого развития, нельзя не упомянуть о проблеме глобализации, как современной стратегической линии ряда индустриально развитых стран и транснациональных компаний. Характерными признаками глобализации являются создание и функционирование:

- транснациональных корпораций (в том числе по добыче и транспортировке углеводородного сырья);

- новых рынков товаров и услуг межнационального характера;
- современные средства телекоммуникаций, включая Интернет, спутниковую и мобильную связь;
- новые критерии, правила и способы взаимодействия личностей, коллективов, групп и слоёв населения вне национально-государственных образований [5].

Процесс глобализации предлагает огромные возможности для всего человечества и его выживания в будущем. Наряду с этим, глобализация предполагает единое мировое производство, создание сверхкрупных и крупных компаний, межконтинентальных и межгосударственных трубопроводов, дорог и иной инженерной инфраструктуры (Южный поток, Северный поток, нефтепровод Россия-Китай, проекты Сахалин-1, Сахалин-2 и др.).

Наиболее сложной задачей для руководителя федерального уровня считается формирование взвешенной государственной политики, когда национальные границы государств открываются для торговли, инвестиций, инновационных, образовательных и информационных технологий. Главная цель глобализации – определить новые правила и организацию местных, национальных и глобальных рынков, которые обеспечили бы достижение необходимых национальных интересов, повышение уровня жизни людей.

По многим параметрам процесс глобализации направлен на захват перспективных и действующих месторождений полезных ископаемых в Российской Федерации, Ближнем и Среднем Востоке, странах СНГ (Грузия, Киргизия и др.) Значительный экономический интерес представляют лесосырьевые ресурсы Бразилии, Канады, России [5]. В будущем нельзя исключать возникновение спорных и конфликтных ситуаций за право пользования водными ресурсами, особенно на межгосударственном уровне для стран, имеющих общую государственную границу (Россия-Китай, Россия – Украина). Довольно спорным и перспективным кажется вопрос освоения континентального шельфа на предмет добычи углеводородного сырья, что предполагает определение на межгосударственном уровне зон влияния между Россией и Норвегией на Севере, Россией и Японией на Дальнем Востоке.

Также, необходимо учитывать фактор внутренних и внешних воздействий. Любая система управления не может не испытывать во время ее существования внешних и внутренних влияний [4]. В большей степени стоит обратить внимание на совокупность экономических и социально-демографических факторов. По мнению ряда специалистов и учёных мир определенно «стареет». Особенно это положение относится к странам азиатского континента: Китаю, Южной Корее, Японии. В 1990г. примерно около 18% населения промышленно развитых стран было старше 60 лет [5]. По оценкам Всемирного Банка реконструкции и развития к 2030 году эта цифра может возрасти до 30%, а в течение ближайших 40 лет в

развивающихся странах число шестидесятилетних удвоится. Отсюда проблемы и сроки выхода на пенсию в странах Европейского Союза (Франция, Германия) и социальные волнения об увеличении пенсионного возраста граждан. Использование трудовых ресурсов старшего возраста во многих странах мира, да и в Российской Федерации, затруднено по многим причинам дискриминационного характера. Работодатели не берут, а в ряде случаев с неохотой берут на работу людей старшего возраста из-за их пониженной производительности труда (которая при определенных условиях весьма успешно компенсируется приобретенным производственным и жизненным опытом), а также из-за возрастания возможных социальных издержек, включая медицинское обслуживание и другие услуги [5].

В условиях государственной стратегии устойчивого развития России, направленной в сторону решения проблем макроэкономической политики, развития рынка труда в сфере трудовых отношений, приоритетов научно-технического развития, инновационной сферы и технологий, формирования открытого свободного гражданского общества, образования и науки, экологизацию производственной и социальной деятельности. Руководитель национального масштаба должен хорошо владеть механизмами коллективного и индивидуального руководства ситуацией, проектом, программой. При обсуждении государственных стратегических задач рекомендуется проведение крупных совещаний, в том числе и селекторных, семинаров и коллегий для министерств и ведомств. Совершенно необходимо привлечение территориальных органов управления для выработки целей и задач устойчивого развития республик, краёв и областей. Если обсуждается межгосударственный проект, то приглашаются представители заинтересованных сторон и авторы проекта, которые должны делать основной доклад по обсуждаемой проблеме. При проведении совещания вырабатывается решение на перспективу на несколько лет. Детализация принятых на коллегии решений производится на более низком уровне управления (департаменты и отделы), такие решения носят тактический характер – для реализации частей проектов на год или меньшие сроки. Индивидуальное руководство ситуацией, проектом, программой заключается в установлении постоянного контроля с необходимой периодичностью, а также коррекцией принятых и реализуемых решений. Практикуется заслушивание авторов и исполнителей проектов, особенно при поэтапной приёмке выполненных работ. Индивидуальная работа с исполнителями может быть очень продуктивной в случае доверительных человеческих отношений, в случае совместных принимаемых решений по обоюдной договорённости, лучше, когда работает следующая схема: министр – заместитель министра, начальник департамента – начальник отдела, начальник отдела – главный (ведущий) специалист.

Формирование глобального экологического мироощущения, увязка биосферных задач с задачами регионального и местного характера позволяет лучше ориентировать государственные и местные органы управления, а также население на выполнение мероприятий природоохранного характера, способствующие переходу региона (субъекта Федерации) на модель устойчивого развития [3]. Отдельные нормативно-технологические нормативы, при их правильном применении в смежных государствах, позволяют распознавать экологические риски и угрозы, а также открывают возможности для минимизации эколого-экономических последствий.

Современные глобальные изменения в мире показывают, что сферы информатизации и образования определяются многими странами как приоритетные направления социально-экономического развития, как средство поддержания конкурентоспособности и лидирующего положения государства на мировых рынках, как один из гарантов национальной и экологической безопасности. В тоже время уровень развития и использования современных технологий в той или иной стране определяется развитием материальной базы, но главным образом – уровнем интеллектуализации общества, способностью усваивать и применять новые знания. Выход России и других соседних стран на передовые рубежи современной цивилизации вряд ли возможен без высококачественной системы образования и подготовки кадров на примере использования лучших мировых достижений, отдавая приоритет особенностям национального природопользования и охране окружающей среды, включая задачи сохранения экосистем приграничных территорий.

Образование с полным правом можно отнести к сфере глобальных информационных технологий, так как именно через образование, в конечном счете, оказывается влияние на весь ход событий в мире. Подобная практика, видимо, сохранится и далее, и даже будет развиваться и совершенствоваться.

Образование, как правило, более консервативно и менее динамично в своем развитии, чем экономика и технологии. Экономика и технический прогресс зависят от качества, количества и структуры образования в данном конкретном обществе [1]. В условиях рынка профессиональные знания, приобретаемые в процессе подготовки управленческих кадров следует рассматривать как товар, с характерными признаками: цена, спрос, наличие конкуренции.

По нашему мнению, дальнейшее формирование и реализация политики «устойчивого развития» может совершенствоваться с помощью различных механизмов, в т.ч. механизма подготовки управленцев, на основе многопрофильного обучения. Руководитель любого высокого ранга обязан сочетать в своей управленческой деятельности гуманитарные и технологические навыки, поскольку решение многих текущих и инновационных задач находится на межотраслевом и междисциплинарном уровнях. Примерами подобных подходов могут служить государственные

программы по развитию отдельных территорий, по природным ресурсам и экологии, по комплексной застройке городов для проведения массовых мероприятий, таких как Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани и т.д.

Пожалуй, в наибольшей степени, в настоящее время к подобной деятельности подготовлены экономисты, архитекторы, строители и врачи. Перечень направлений можно продолжать. К примеру, при проектировании и строительстве ГЭС следует учитывать степень и масштабы затопления сельскохозяйственных земель и соответствующую упущенную выгоду, затопление и разрушение исторических памятников архитектуры и культуры, переселение коренного населения, нанесение ущерба местам традиционной охоты и рыболовства, что крайне важно для малочисленных народов Крайнего Севера, Сибири и Дальнего Востока.

Таким образом, в современных условиях, руководитель должен обладать таким набором знаний и компетенций, которые можно было бы применить решая вопросы в таких областях, как: экономика, право, география, экология, энергетика, транспорт, градостроительство и т.д. Кроме того руководитель должен научиться рассматривать проблемы, возникающие на стыке наук, таких как: климатология – природопользование; физическая география – природоведение; геология – недропользование и горное дело; экономика – финансы; экология – жизнедеятельность; геополитика – международное сотрудничество; чрезвычайные ситуации – медицинская помощь и т.п.

Использованные источники:

1. Баяраа У. Межгосударственные экологические задачи управления и устойчивое развитие/ Под ред. Р.Г. Мамина. - М.: МГСУ, 2011.- 208с.
2. Бобылев С.Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение. Под ред. В.М. Захарова. - М.: Акрополь, ЦЭПР, 2007. - 60 с.
3. Грузина Ю.М. Управление социально-экономическими и природно-техническими процессами на урбанизированных территориях в условиях модернизации экономики России//Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития: сборник материалов VI Международной научно-практической конференции/ Под общ. ред. С.С.Чернова. – Новосибирск: Издательство НГТУ, 2012. - 270 с.
4. Игнатьева А.В., Максимцов М.М. Исследование систем управления. 2-е издание.- М.: ЮНИТИ, 2009. - 167 с.
5. Экономическая эффективность развития России/ Под редакцией проф. К.В. Папенова. - М.:Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2007. - 942 с.

*Гулый К.Н.
студент
КузГТУ*

Россия, г. Кемерово

РОЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Качество труда — одна из важнейших категорий, которая влияет на объемы выпуска продукции.

Оценка качества труда на предприятии — процесс субъективный, но он позволяет дать вполне объективную оценку личностным и деловым качествам работников, особенно в том случае, если это происходит на научной основе.

Оценка качества труда — это сравнительная оценка, которая представляет собой сопоставление характеристик живого труда, взятого за эталон. Сравнительная оценка способствует развитию как профессиональных, так и личностных качеств работника, которые необходимы не только конкретному работнику для эффективного труда на данном рабочем месте, но и желательны для достижения трудовых целей коллектива.

В условиях развития производства и трудовых отношений постоянно возрастают требования к качеству рабочей силы, особенно с точки зрения научного подхода к организации труда.

Требования к рабочей силе касаются профессиональных, квалификационных и деловых качеств, которые и определяют степень пригодности работника к данному виду труда. Таким образом, оценка качества труда предполагает систематическое и тщательное изучение качественного состава рабочей силы с целью его постоянного развития путем обновления, перемещения и повышения квалификации. Поэтому в экономически развитых странах оценке качества труда уделяется большое внимание на предприятиях. Эта работа рассматривается как составная часть процесса совершенствования организации труда и управления.

Оценка качества труда получила свое начало на предприятиях США и была названа "оценка по заслугам". Затем ее применение стало повсеместным в других странах.

В России оценка качества труда применяется в основном как средство стимулирования труда — в распределении коллективной текущей премии между работниками, но может применяться и при расчете сдельного приработка. Коэффициент трудовой эффективности рассчитывается с помощью повышающих и понижающих значений соответствующих коэффициентов.

Так, повышающими значениями трудовой эффективности могут быть:

- увеличение объема работы за счет роста производительности труда;
- работа с использованием обоснованных норм труда;
- получение призовых мест на смотрах и конкурсах по совершенствованию организации труда;

- внедрение рацпредложений;
- участие в движении наставничества и др.

Понижающими значениями трудовой эффективности могут быть:

- некачественное выполнение профессиональных обязанностей;
- низкое санитарное состояние рабочего места;
- нарушение сроков выполнения заданий;
- производство некачественной продукции;
- небрежное отношение к оборудованию;
- нарушение трудовой дисциплины и др.

Показатели качества труда. Выбор и обоснование критериев оценки по заслуге

Каждое предприятие и его подразделения разрабатывают свои показатели качества труда в соответствии с особенностями вида трудовой деятельности. Каждый показатель имеет количественную оценку, выраженную в баллах или в коэффициентах. За единицу принимается нормальное значение качества труда. Руководитель подразделения на основе имеющегося перечня повышающих и понижающих значений коэффициента качества труда ежедневно ведет их фактический учет, что отражается в экране качества труда. По прошествии месяца эти оценки обобщаются и рассматриваются на общем собрании коллектива. Протокол собрания с утвержденными оценками представляется экономисту (бухгалтеру) для учета при начислении заработной платы.

Как правило, при построении системы оценки качества труда используют небольшое количество показателей — от 4 до 15. Применение большого числа показателей мешает учету и усложняет их восприятие. Показатели системы оценки качества труда (критерии) должны легко определяться и быть универсальными т. е. присущими большинству работников. Но при этом важно, чтобы они были характерны для данного вида работ. Имеются и типовые критерии, которые применяют большинство фирм. Это: мастерство и инициативность, ритмичность в работе, стабильно высокая интенсивность труда, владение смежными профессиями, участие в изобретательской и рационализаторской работе и т.п. Следует отметить также такие критерии, как приспособляемость, сотрудничество, надежность, бережливость, сообразительность, отношение к оборудованию и средствам труда, знание дела, соблюдение техники безопасности. Выбор и обоснование критериев оценки по заслугам происходит на основе методов психологии и физиологии труда, математической статистики и ряда других.

Применение оценки по заслугам в целях материального стимулирования на предприятии, как правило, производится на основе статистического взвешивания показателей, характеризующих личностные качества объединения их в группы. Таких групп несколько, в каждой определен удельный вес в процентах, в пределах 100. Например:

- качество работы 25

- выработка 20
- профессиональные знания 20
- приспособляемость 15
- надежность 10
- отношение к работе 10

В случае применения оценки по заслугам в качестве средства дополнительного премирования используются балльная оценка уровня качества труда. Для различных оценок уровня качества труда предусмотрено определенное количество баллов:

- отлично 341-400 — хорошо 281-340
- удовлетворительно 221-280 — плохо 161-220
- неудовлетворительно 100-160

В соответствии с суммой полученных баллов работнику устанавливается надбавка к основной заработной плате. Работнику, получившему 281-300 баллов, устанавливается надбавка в размере 5 % основного заработка, 301-320 баллов — 10 % и т.д.

В настоящее время возможности применения метода оценки качества труда значительно расширены. Попытки учесть качественные стороны процесса труда принимают все более распространенный характер. Так, оценка качества труда применяется не только для развития и стимулирования уже нанятых работников, но и при отборе претендентов на рабочее место, т.е. в процессе собеседования и тестирования.

ВЛИЯНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ФАКТОРА НА КАЧЕСТВО ТРУДА

К понятию «качество труда» применяют двусторонний подход: с одной стороны — это обобщенная характеристика квалификационной сложности труда в целях построения тарифной системы оплаты труда, с другой — результативность труда с точки зрения экономических затрат.

К внутренним основаниям необходимости контроля качества труда работников относятся:

- увеличение времени обслуживания оборудования;
- увеличение времени простоя оборудования;
- увеличение процента брака.

Внешняя причина заключается в неудовлетворенности потребителя.

Анализ качества труда основывается на результатах, полученных в ходе контроля систем менеджмента качества, на их соответствии требованиям ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования». Стандарт нацелен на повышение удовлетворенности потребителей посредством эффективного применения системы менеджмента качества, включая процессы постоянного ее улучшения. Иные стандарты ориентируют менеджмент качества на удовлетворение потребностей всех заинтересованных сторон, что приводит к успеху хозяйства в целом.

Главным во внедрении менеджмента качества труда как социальной составляющей всеобщего управления качеством (TQM) считается необходимость совпадения целей сотрудников с целями предприятия. Поэтому является необходимым мировоззрение сотрудников, когда за качество отвечают все.

Для этого применяются различные факторы мотивации.

Внешние мотивы:

- стабильная работа;
- контрактные условия;
- карьера;
- размер заработной платы;
- надбавки, премии и штрафы.

К внутренним мотивам относятся:

- оценка коллег;
- оценка руководства;
- самооценка и самовыражение;
- стремление к ответственности.

Однако основной проблемой современных предприятий является не заинтересованность всех сторон и невостребованность интеллектуальных ресурсов. По этим причинам необходимо: стимулирование персонала; определение соответствия интеллектуальных способностей должностным обязанностям; продвижение персонала.

Основными принципами современного качества труда являются:

- осознание сотрудниками необходимости качественно трудиться;
- принятие научно обоснованных решений на основе анализа полной информации;
- делегирование полномочий компетентным и ответственным работникам;
- всеобщее и постоянное обучение;
- ответственный менеджмент.

Повышение качества труда — одна из основных проблем промышленных предприятий и организаций, которую необходимо решать совместными усилиями.

Использованные источники:

1. Б. М. Генкин Экономика и социология труда. М, 2001.
2. Управление персоналом организации. Под. ред. А. Я. Кибанова М, 2002.
3. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент. Под. ред. Елисеевой И. И. СПб.:2001.
4. С. Савченко “Мотивация: теоретические размышления, практика”.

*Гумерова Л.Р.
студент 4курса экономического факультета
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЩИМИ ФИНАНСОВЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ

В процессе эксплуатации инвестиций (т.е. в текущей хозяйственной деятельности) предприятие испытывает краткосрочные потребности в денежных средствах: необходимо закупать сырье, оплачивать топливо, формировать запасы и т.д. [2].

Разница между текущими активами и текущими пассивами представляет собой чистый оборотный капитал предприятия. Чистый оборотный капитал — это собственные оборотные средства предприятия. Оставшуюся часть оборотных активов, если она не покрыта денежными средствами, надо финансировать в долг — кредиторской задолженностью. Не хватает кредиторской задолженности — приходится брать краткосрочный кредит [2].

Текущие финансовые потребности (ТФП) выступают как потребности предприятия в краткосрочных финансовых и кредитных ресурсах [1].

Учитывая проблемы недостатка собственных оборотных средств на предприятии, вопросы управления текущими финансовыми потребностями являются актуальными.

Финансирование ТФП - это финансирование нужд предприятия, связанных с формированием: производственных запасов; фондов обращения в виде запасов готовой продукции на складе и средств в расчетах (дебиторской задолженности); накоплений денежных средств для авансирования в хозяйственный оборот; краткосрочных финансовых вложений. Совокупность этих вложений (размещений средств), произведенных за счет всех источников, и предстает перед финансовым менеджером в качестве текущих активов. Таким образом, финансирование ТФП предприятия может трактоваться как финансирование (формирование) его текущих или краткосрочных активов. На финансирование таких активов привлекаются текущие пассивы, состоящие из источников формирования собственных и приравненных к ним оборотных средств (оборотного капитала) и заемных краткосрочных источников [1].

Наличие и потребность в денежных средствах, в том числе во временно свободных, включая остатки на расчетном счете (после поступления выручки и ее последующего авансирования для возобновления производственного цикла), есть важный компонент ТФП предприятия и основа их реального финансирования [1].

Достаточно ли имеющихся на счетах предприятия денежных средств для предстоящего финансирования расходов и могут ли они удовлетворить имеющиеся минимально постоянные и возникшие дополнительные финансовые потребности? Существует ли необходимость изыскания дополнительных источников финансово-кредитных ресурсов на финансирование и кредитование текущей деятельности? Эти вопросы составляют основу комплексного оперативного управления финансированием текущей деятельности предприятия.

В связи с этим перед финансовым менеджером встают две проблемы: определение в оперативном плане величины превышения текущих расходов над поступлениями денежных средств и выбор источников покрытия той части ТФП, которая оказалась не обеспеченной деньгами. Первая проблема разрешается на основе систематического составления, корректировки и контроля за исполнением платежного календаря, вторая - на основе сочетания собственных и заемных средств, краткосрочных и долгосрочных источников финансирования.

Таким образом, текущие финансовые потребности управляемы и подлежат определению, регулированию, планированию и контролю со стороны финансовых служб.

Эффективность управления текущими активами и пассивами во многом зависит от организации оборотных средств предприятий. Для этого финансовый менеджер занимается оптимизацией материально-производственных запасов и остатков готовой продукции на складе, решает задачи ликвидации отвлечений оборотных средств в просроченную дебиторскую задолженность и сверхнормативные запасы, а также реализации излишних и ненужных товарно-материальных ценностей, неходовых и залежалых товаров. Особенно актуальным является увеличение скорости оборачиваемости оборотных средств в днях. В основе длительности оборота оборотных средств лежит продолжительность производственного цикла, т.е. периода между оплатой запасов сырья и материалов и их получением на склад, а также нахождением оборотных средств в виде дебиторской задолженности. Ускорение оборачиваемости позволяет относительно меньшими оборотными средствами обслуживать непрерывность производства. В результате ускорения оборачиваемости оборотных средств происходит вовлечение высвобожденных финансовых ресурсов в хозяйственный оборот [1].

Высвобождение части оборотных средств из хозяйственного оборота за счет ускорения их оборачиваемости способствует снижению кредиторской задолженности предприятия и часто сопровождается сокращением дебиторской задолженности. В связи с замедлением оборачиваемости происходит дополнительное привлечение финансово-кредитных ресурсов в хозяйственный оборот. В этих условиях предприятие может задерживать платежи поставщикам, бюджетам, внебюджетным

фондам и банкам, поскольку часть оборотных средств предприятия оказывается отвлеченной в сверхнормативные остатки товарно-материальных ценностей, возросшую дебиторскую задолженность, потери от порчи и т.п. В результате эта омертвленная часть оборотных средств не возмещается за счет выручки и проедается предприятием, что сопровождается увеличением недостатка собственных оборотных средств. Это прямой путь к сокращению объемов производства, продаж продукции и ухудшению финансовых результатов. Чтобы не допустить этого, финансовый менеджер обеспечивает привлечение заемных финансово-кредитных ресурсов в хозяйственный оборот [1].

Определим абсолютную величину ТФП по анализируемому акционерному обществу.

Таблица Расчет величины ТФП по ОАО «Эколайн», тыс. руб.

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	Изменения (+ или -)
Оборотные активы	84037	91660	134419	+50382
Денежные средства	2386	3901	3706	+1320
Кредиторская задолженность	23420	16745	16587	-6833
Абсолютная величина ТФП	58231	71014	114126	55895

Выполнив ряд дополнительных расчетов, определили относительные величины ТФП за базовый и текущий годы.

Так, в 2010 году предприятие должно работать 118,99 дня, чтобы покрыть свои текущие потребности за счет краткосрочных заемных средств, а в 2012 году – 143,08 дня.

ТФП оказывают непосредственное влияние на финансовое состояние предприятия, так как характеризуют его потребность в краткосрочном банковском кредите.

Использованные источники:

- 1.Шохин, Е.И. Финансовый менеджмент [Текст] : учебное пособие / Е.И. Шохин. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 408 с.
- 2.Регулирование текущих финансовых потребностей фирмы [Электронный ресурс] : публикация 11.06.13. Источник: Центр дистанционного образования «Элитариум». Режим доступа : <http://www.klerk.ru/boss/articles/321491/> - 16.12.2013г.

*Гуренкова О.В., кандидат социологических наук
доцент кафедры социально-гуманитарных дисциплин
Филиал ФГБОУ ВПО «КубГУ»
Россия, г. Армавире*

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ И СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ

В течение длительного времени исследование проблематики социальной стратификации в нашей стране осуществлялось в рамках марксистской парадигмы.

Обращаясь к работам, пусть даже не самым новым, западных ученых в данной области, мы знакомимся с объяснительными моделями, вошедшими в арсенал отечественной социологии через фрагментарные цитаты, идеологически отредактированные обзоры, косвенные пересказы и другие каналы информации.

Независимо от значения, придаваемого в той или иной концепции понятию «класса», наиболее распространенный подход к стратификации можно охарактеризовать как «функционалистский». Его сторонники исходят из того, что ранговая дифференциация необходима для выживания и процветания социальной системы. Причем, как ни парадоксально, здесь с ними солидарны и такие «антифункционалисты» как А. Шюц, П. Бергер, П. Бурдье, характеризующие социальные классы как сумму типизаций, позволяющих создавать и институционализировать повторяющиеся образцы поведения, хотя и имеющих интерсубъективную природу.

Принципиально иная позиция состоит в том, чтобы видеть в социальном неравенстве результат борьбы за привилегии и власть, которые являются целями индивидов и классов, но не общества в целом. Хотя возможности использования этого подхода для социальной критики не вызывают сомнения, его познавательное значение оказалось более узким.

В центре нашего внимания — наиболее распространенные положения функционалистской концепции социальной стратификации, сформулированные в 50–60-х годах, и представляющие собой теоретические основания большинства современных исследований в этой области. Мы рассмотрим как определения основных понятий теории социальной стратификации, так и признанные наиболее адекватными методы исследования социальной структуры.

Основные вопросы, на которые призвана отвечать теория стратификации, следующие: что заставляет общество быть стратифицированным, что стратификация дает обществу, как эмпирически проверить основные гипотезы [1]. Базовая гипотеза, на которую опираются исследователи-функционалисты, связана с именами К. Дэвиса и У. Мура и состоит в том, что ранговая дифференциация существует во всех обществах, ибо нет общества, которое могло бы выжить без неё. Стратификация необходима человеческому обществу и благодаря ей оно существует.

Согласно функционалистской теории различия в вознаграждениях гарантируют рекрутирование подходящих людей для выполнения особо важных ролей в обществе. Иначе говоря, чем важнее роль и выше должность, тем больше она должна оплачиваться [2].

В основе определения стратификации, таким образом, лежит еще одно понятие — социальная дифференциация. Этот термин описывает процесс коллективного творения и признания либо наделения различными характеристиками некоторых людей. Словом, он означает разделение людей на категории или группы, соотносимые между собой как по горизонтальной, так и по вертикальной шкале.

Возраст и пол признаны во всех обществах как основа дифференциации. Вертикальное градуирование людей по половозрастным категориям варьируется от общества к обществу. Например, статус женщины как существа равного, низшего или превосходящего мужчину, отличается и в разных обществах, и в одном и том же обществе в различные эпохи. Точно так же от культуры к культуре оценивается статус ребенка как превосходящего, равного или нижестоящего взрослому.

Сам термин «класс» ассоциируется с неравенством. Действительно, сегодня общества практически во всех странах стратифицированы, т.е. имеют формальные системы неравенства.

Таковыми формальными системами социального неравенства являются социальные классы, касты и сословия. В условиях неравномерного распределения в обществе экономических, интеллектуальных и прочих ресурсов стратификация обеспечивает социальную идентификацию и устанавливает границы взаимодействия между людьми и группами с различным социальным статусом.

Идентификация переменных, определяющих социальный класс, ведется в исследованиях по социальной стратификации начиная с 1920-х гг.

Для анализа потребительского поведения наиболее интересны шесть переменных социального класса, определенные американским социологом Joseph Kahl (1957): занятие, персональное исполнение (в сравнении с коллегами), взаимодействия, владения, ценностные ориентации, классовое сознание. Рассмотрим их подробнее.

Занятие (occupation). Это один из лучших единственных индикаторов социального класса. Работа, выполняемая потребителями, серьезно затрагивает их жизненные стили и является существенной базой оценки престижа, почета и уважения. Потребление варьирует в зависимости от занятости. Рабочий класс, или «голубые воротнички», тратит большую часть своего дохода на продукты питания, тогда как менеджеры и квалифицированные специалисты - на питание вне дома, одежду и финансовые услуги.

Персональное исполнение (personal performance). Персональный статус оценивается также относительным успехом индивидуума в своей группе

занятости. Например, в группах занятости программистов, менеджеров, юристов, консультантов всегда есть лучшие, ведущие профессионалы. Они наиболее компетентные, признанные, известные, уважаемые и высокооплачиваемые. Персональное исполнение затрагивает и непрофессиональные сферы индивидуумов одной сферы занятости.

Взаимодействия (interactions). Люди чувствуют себя наиболее комфортно, когда находятся в среде людей со сходными жизненными ценностями и поведением. Поэтому групповое членство и взаимодействия индивидуума отражают его социально-классовую принадлежность. Интерактивные характеристики персонального престижа, ассоциации и социализации - значимые компоненты статуса. Престиж интерактивен, т.е. проявляется во взаимодействиях людей. Он существует только тогда, когда другие относятся к индивидууму с уважением и почтением. Ассоциация - характеристика, связанная с повседневными отношениями индивидуума с людьми, которым нравится делать те же вещи, тем же образом и с кем индивидуум чувствует себя комфортно. Социализация - процесс, посредством которого индивидуум обучается умениям, отношениям и обычаям для того, чтобы жить в сообществе. Социальные взаимодействия индивидуума обычно ограничены его непосредственным классом принадлежности. Хотя возможности для более широких контактов существуют, люди обычно не склонны их широко использовать.

Владения (possessions). Владения - символы принадлежности к классу. Видимое потребление (conspicuous consumption), сообщающее окружающим статус владельца, затрагивает такие предметы, как одежда, жилье, автомобили. Владения в стабильных странах связаны с богатством, которое обычно - результат аккумулированного прошлого дохода. В странах высокой территориальной мобильности выбор места жительства, а также университета для получения образования, клубного членства и типа отдыха - решения, отражающие социально-классовую принадлежность. Продукты и марки часто стремятся позиционировать как символы статуса - как продукты, используемые средним или высшим классами. Покупка такого товара людьми, стремящимися стать, ассоциированными с этими классами, основывается на желании такой ассоциации, или идентификации.

Ценностные ориентации (value orientations). Ценности, т.е. разделяемые суждения, - как люди должны поступать, - определяют класс, к которому индивид принадлежит. Степень приверженности классовым ценностям свидетельствует о степени принадлежности к классу. Роль ценностей как идентификатора классовой принадлежности растет. Аналитики потребительского поведения должны отвечать на вопрос: "Какие ценности характеризуют конкретные рыночные сегменты?" Эти верования могут отражать общие ценности относительно политических идей, религиозных событий, мотивации к работе, капиталистической экономической системы.

Более специфические ценностные ориентации затрагивают вопросы воспитания детей, структуры семьи, сексуального поведения.

Классовое сознание (class consciousness). Классовое сознание - важная политическая переменная социального класса. Она отражает степень осведомленности людей класса о себе как об отличной от других группе с разделяемыми политическими и экономическими интересами. Чем больше люди осознают себя как класс, тем больше они склонны к организации (движений, партий, клубов, забастовок, профессиональных ассоциаций) для выдвижения своих групповых интересов. Классовое сознание используется в продвижении товаров. Реклама товаров для высшего класса обычно насыщена символами высшего класса. Однако реклама товаров, предназначенных для среднего и низшего класса, использующая прямое классовое обращение, может быть не очень хорошо принята.

Власть (power) и мобильность (mobility) - также переменные политической группы. Власть - это потенциал индивидуума или группы распространять свою волю на других. Мобильность и преемственность (succession) - двойственная концепция, затрагивающая стабильность или нестабильность стратификационной системы. Преемственность - процесс наследования детьми классовой позиции своих родителей. Когда имеет место мобильность вверх по социальной лестнице, потребители могут нуждаться в обучении новым образцам потребительского поведения - в отношении продуктов и марок, соответствующих их новому статусу. Используя параметры социально-классовой идентификации, следует помнить, что социально-классовая система общества обоснована, если выделяемые классы: имеют границы, т.е. классы ясно отличаются друг от друга. Для каждого класса должны существовать правила, позволяющие включать или исключать из него каждого конкретного индивидуума; внутренне упорядочены, т.е. каждый класс имеет внутренние измерения престижа, или статуса, - от высшего до низшего; взаимоисключающи, т.е. каждый индивид может принадлежать к одному социальному классу (хотя движение из одного класса к другому возможно). Это требует существования определенных правил для отнесения одного индивидуума к одному социальному классу; исчерпывающи, т.е. каждый член социальной системы должен соответствовать какому-то классу. Не должно оставаться не идентифицированных индивидуумов; значимы, т.е. должны существовать значимые поведенческие различия между классами. Значимость класса связана со степенью осведомленности членов общества или осознанности ими существования класса.

Отмечая необходимость этих пяти критериев для обоснованной классификации, следует, однако, признать, что строгой и жестко определенной системы социальных классов не существует в большинстве развитых стран. Первый критерий - границы - могут определяться по-разному (например, на основе разных значений дохода). Именно поэтому

классические подходы выделяют и разное количество классов. Кроме того, использование различных критериев социального класса относит индивидуумов к различным категориям. Так, человек может быть отнесен к высшей группе среднего класса по критерию образования, но к верхнему слою низшего класса по критерию дохода. Это затрудняет построение взаимоисключающих социальных классов.

База статуса может быть различной в различных странах, что определяет различия в статусе групп. В США, например, врачи, ученые, государственные должностные лица, университетские (вузовские) преподаватели и юристы занимают высшие статусные позиции. Эти позиции определяются ценностями американского общества, т.е. высокой социальной ценностью здоровья, образования, закона и права в США. В свою очередь, в Европе университетские (вузовские) преподаватели и юристы по статусному рейтингу ниже, чем артисты и писатели [3].

Кристаллизация статуса (*status crystallization*) определяется сходством оценок статуса по всем статусным измерениям.

Кристаллизация статуса относительно невысока в США, т.е. высокая оценка социального статуса индивидуума по одному направлению часто не сопровождается высокой оценкой по другому направлению. Здесь многие «синие воротнички» могут иметь более высокие доходы, чем многие профессионалы, т.е. специалисты с высшим профессиональным образованием (например, учителя публичных школ).

В России с развитием рыночной экономики и проникновением ее в сферы образования и здравоохранения кристаллизация статуса усиливается. Хорошее образование все более становится товаром на рынке и фактором получения квалифицированной, высокооплачиваемой работы; фактором роста социального статуса.

Интересы работы с потребителями обуславливают возможность и необходимость деления населения на статусные группы, имеющие сходные жизненные стили. Это оправданно, по меньшей мере, в отношении конкретной продуктной категории или деятельности. Людей с высоким уровнем кристаллизации статуса достаточно много. И эти люди часто демонстрируют многие образцы поведения, ассоциируемые с системой классов.

Анализируя данные социологов, можно видеть, что в России так называемый средний класс, т.е. общество массового потребления, относительно мал - около 21% в сравнении с США, где к среднему классу относится около 70% населения. Это значит, что область традиционно американского маркетинга (бренды, супермаркеты, мерчандайзинг, интернет-маркетинг, фокус-группы), ориентированного на большинство населения (около 84% - средний и высший классы), в России специфична, поскольку ориентирована здесь пока еще на меньшинство населения (около 28% - средний и высший классы) [4]. Стоит учитывать, что маркетинговая

активность американского типа предполагает наличие развитой и тотальной рыночной экономики, которая в свою очередь опирается на идеологию и институты экономической свободы, демократии, прав личности, собственности и законности. Поэтому не удивительно, что маркетинг как идеология или философия делового поведения далеко не всегда и не полностью принимается в России даже теми, кто непосредственно работает на рынке товаров и услуг.

В условиях относительно высокой (в сравнении с Западом) социально-политической нестабильности, развитого сектора «серой» экономики в России, а потому при отсутствии надежных статистических данных о занятости и доходах населения мы имеем в России весьма приблизительную картину социальной стратификации [5]. Не удивительно, что в маркетинговых целях (анализ сегментов рынка, прогноз продаж, программа выхода в регионы или на иностранные рынки) российский бизнес нередко использует зарубежные модели социальной стратификации.

Использованные источники:

1. Шрег К., Ларсен О., Каттон У. Природа стратификации; /2/ (Schrag C., Larsen O., Catton W. The Nature of Stratification // Sociology. NY, 1968.).
2. Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М. РОСПЭН, 2006.
3. Цыганков А. Современные политические режимы: структура, типология, динамика. М.: Интерпракс, 1995.
4. Средний класс в России: количественные и качественные оценки. М., 2010.
5. Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М. РОСПЭН, 2006.

*Давыдовская Г.И., к.и.н.
доцент кафедры гуманитарных
и фундаментальных дисциплин
Чортковский учебно-научный институт
предпринимательства и бизнеса
Украина, г. Чортков*

КРЕДИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В СТРУКТУРЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Ключевые слова: *финансовые ресурсы, кредитные ресурсы, финансовый потенциал региона, кредитный потенциал региона, кредитный потенциал банковский.*

Аннотация: *в статье проведен анализ основных теоретических подходов к определению понятия финансовый потенциал региона и исследовано одну из основных его составляющих – кредитный потенциал региона.*

Ключевым условием обеспечения требуемого уровня социально-экономического развития региона является умение реализовывать эффективную финансовую политику, а способность органов местного самоуправления самостоятельно формировать бюджет определяет степень их финансовой независимости. Финансовая состоятельность региона характеризуется критериями, которые оценивают и определяют его финансовый потенциал, величина которого и способность региона использовать его в полной мере должны быть основой при построении финансово-экономических отношений между субъектами хозяйствования, региональными и местными органами власти, между ними и государством.

Для поддержания должного уровня экономической стабильности в регионе, обеспечения его надлежащими финансовыми ресурсами, наличием в регионе достаточного количества инвестиций, кредитных ресурсов особое значение играет определение финансового потенциала региона и, в частности, его кредитной составляющей.

В экономической науке нет единого подхода к определению понятия финансового потенциала и финансового потенциала региона, хотя эти определения достаточно широко используются экономистами и практиками.

Черкасов В.Е. и Ермакова Е.А. считают финансовым потенциалом региона общий объем всех финансовых ресурсов, которые есть в распоряжении региональных органов власти и которые используются ими для выполнения функций и задач, направленных на социально-экономическое развитие региона. Финансовый потенциал региона включает в себя не только финансовые ресурсы, которыми обладает регион на данный момент времени, но и те финансовые ресурсы, которые могут быть привлечены для выполнения функций региональных органов власти в процессе реализации эффективной финансовой политики [1].

Коломиец А.Л., Новикова А.М. рассматривают финансовый потенциал с позиций прав собственности, выделяя: финансовый потенциал государства, юридических лиц, населения; в зависимости от времени воспроизведения – накопленный финансовый потенциал и текущий [2]. Данный подход к определению не отражает экономической сути этого понятия, является несколько односторонним и рассматривает финансовый потенциал только с позиций прав собственности.

Сабитова Н.М. рассматривает финансовый потенциал как используемый и неиспользуемый и отождествляет в своих исследованиях понятие финансовые ресурсы и финансовый потенциал [3]. Такая трактовка является неоднозначной, поскольку финансовые ресурсы и финансовый потенциал есть несколькими различными понятиями и их отождествление будет не совсем корректно, поскольку эти понятия рассматривают несколько разные экономические категории.

Сычев Н.Г. и Таксира К.И. рассматривают формирование финансового потенциала с двух позиций: как ресурсный (потенциальный), при котором

критерием прироста величины потенциала территории является максимальное увеличение роста физического объема ресурсов, и результативный, который предусматривает достижение максимальных результатов при фиксированном объеме и использовании всех видов ресурсов региона [4].

Наиболее удачным можно считать определение финансового потенциала региона, предложенное Зенченко С.В., которая определяет региональный финансовый потенциал как совокупность собственных и привлеченных финансовых ресурсов, направленных на эффективное социально-экономическое развитие территории, обеспечивающих финансовую устойчивость и выполнение стратегически важных задач [5]. Формирование финансового потенциала региона автор рассматривает как непрерывный процесс, который определяет механизм принятия стратегических, тактических и оперативных управленческих решений, направленных на улучшение и стабилизацию социально-экономического развития с учетом влияния факторов риска и неопределенности. Экономическая сущность финансового потенциала сводится к выделению четырех составляющих:

1. Финансовый потенциал как способность региона производить ресурсную базу для обеспечения производственно-экономической деятельности, выполнения социальных задач и обеспечения устойчивости регионального развития.

2. Финансовый потенциал как совокупность финансовых и денежных ресурсов, находящихся на территории региона, и которые необходимы для поддержания устойчивости экономической деятельности региона.

3. Финансовый потенциал как результат экономических отношений региона.

4. Финансовый потенциал как резерв, который возможен к использованию для защиты регионального развития от воздействия факторов риска и неопределенности.

По мнению других исследователей, финансовый потенциал региона – это совокупность финансовых и экономических ресурсов региона, которые обеспечивают его поступательное развитие и самостоятельность [6].

Обобщая, следует констатировать, что основу финансового потенциала региона составляют общественные, корпоративные и частные финансы домашних хозяйств. При этом роль посредника между ними и объектами финансовых отношений играют финансово-кредитные учреждения, расположенные на территории конкретного региона, которые своей деятельностью создают и определяют на территории, на которой они расположены, кредитную составляющую финансового потенциала региона.

Кредитный потенциал в структуре финансового потенциала региона играет очень важную роль. Это определяется непосредственным влиянием кредитной системы региона на развитие и деятельность реального сектора

экономики, на инвестиции в основной капитал, что, в свою очередь, осуществляет непосредственное влияние на занятость населения и его доходы. Также, роль кредитного потенциала определяется влиянием банковского капитала и качества банковских активов на темпы роста инвестиционных банковских ссуд, необходимостью всех составляющих региона в кредитовании и кредитах развития. Другими словами, кредитная составляющая финансового потенциала региона является ключевым звеном в его структуре, непосредственно влияет и является привлеченной во все его структурные элементы, является связывающей со всеми элементами региональной финансовой системы.

Региональный кредитный потенциал следует рассматривать с двух позиций. Во-первых, он является составной инвестиционного потенциала, предусматривающий вложение ресурсов территории с целью получения дохода или иной инвестиционной целью, или же получения кредитных ресурсов для покрытия необходимости в финансовых ресурсах для обеспечения функционирования региона. Во-вторых, это система показателей, оценивает эффективность функционирования банковской системы региона [6].

В научной литературе различают кредитный потенциал банковский – избыточные резервы банка или банковской системы и предприятий – возможность дополнительного привлечения кредитных ресурсов. Кредитные потенциалы заемщика и кредитора взаимно исключают один другого. У кредитора он зависит от ресурсов, а у заемщика – от способности погасить обязательства. Согласно теории банковского дела кредитный потенциал рассматривается двояко. С позиций первого подхода кредитный потенциал – это, во-первых, совокупность денежных средств, которыми располагает банк, и, во-вторых, совокупность всех нематериальных активов, которыми он владеет. К ним обычно относят репутацию банковского учреждения, персонал, информационные технологии, которые используются для работы, личные связи сотрудников, опыт их работы. С позиций второго подхода в теории банковского дела, кредитный потенциал коммерческих банков определяется как разница между общей величиной мобилизованных в банке средств и резервом ликвидности.

В качестве субъектов кредитных отношений в условиях рыночной экономики выступают коммерческие банки. Это обусловлено тем, что именно они играют определяющую роль в перераспределении активов в денежной форме. Коммерческие банки по своей сути выступают в качестве и кредитных, и инвестиционных учреждений, осуществляя процессы кредитования физических и юридических лиц, являются главными финансовыми посредниками, которые обеспечивают аккумуляцию и перераспределение денежных ресурсов, выступают в качестве кредиторов субъектов экономики.

Под кредитным потенциалом региона следует понимать совокупность аккумулированных в регионе реальных и потенциальных финансовых ресурсов юридических и физических лиц. Данные ресурсы являются или могут быть привлечены финансово-кредитными учреждениями для осуществления активных операций с целью получения прибыли, их рационального перераспределения в территориальном и отраслевом разрезе и удовлетворения потребностей экономики региона и населения в инвестиционных ресурсах и кредите.

Кредитные ресурсы региона аккумулируются через:

- региональные органы власти – в виде временно свободных денежных средств бюджета. Согласно Постановления Кабинета министров Украины «Об утверждении Порядка размещения временно свободных средств местных бюджетов на вкладных (депозитных) счетах в банках» временно свободные средства местного бюджета – объем средств местного бюджета, которые учитываются на счетах общего и/или специального фондов на дату их размещения на вкладных (депозитных) счетах и отвлечение которых не приведет к потере платежеспособности местного бюджета и возникновения задолженности за соответствующим фондом местного бюджета в течение периода, на который предусматривается осуществить размещение таких средств на вкладных (депозитных) счетах в банках [7].

- субъекты предпринимательства региона (в виде коммерческих кредитов (экономические, кредитные отношения, которые возникают между отдельными предприятиями), государственных кредитов (экономические, кредитные отношения между государством и субъектами ведения хозяйства); лизинговых кредитов (отношения между субъектами ведения хозяйства, которые возникают в случае арендования имущества) и тому подобное);

- финансово-кредитные учреждения (в виде кредитов и инвестиций всем участникам экономики региона и как посредники в кредитных отношениях между всеми участниками кредитного процесса).

Кредитные ресурсы, аккумулированные финансово-кредитными учреждениями – это часть собственного капитала финансово-кредитных учреждений и привлеченные ресурсы, в денежной форме, которые могут быть направлены на активные кредитные операции. Следует заметить, что в момент использования кредитных ресурсов они перестают быть ресурсом для финансово-кредитных учреждений, а становятся вложенными кредитными ресурсами, что и является одной из его составляющих.

Кредитные ресурсы, имеющиеся на данный момент времени, являются денежными ресурсами, которые есть в распоряжении финансово-кредитных учреждений и могут быть в конкретный момент времени использованными для выдачи кредитов (мгновенные кредитные ресурсы). К ним относятся остатки на счетах, текущие поступления, высоколиквидные активы, то есть

такие активы, которые находятся в наличной форме или могут быть быстро реализованы на рынке (наличные средства, дорожные чеки, банковские металлы, средства на счетах в других банках, государственные ценные бумаги). В международной практике в состав высоколиквидных активов могут включаться банковские акцепты, векселя и ценные бумаги первоклассных эмитентов, остатки наличных денег в кассе. Очерченные ресурсы являются составляющими реальной ресурсной составляющей кредитного потенциала.

Отдельным блоком в структуре кредитного потенциала, учитывая реалии нынешнего времени и негативные процессы, которые происходят в экономике как страны в целом, так и ее регионов, следует выделить потенциально возможную ресурсную составляющую. К ней следует отнести:

- незадействованные в воспроизводительном процессе ресурсы субъектов ведения хозяйства;
- частные сбережения населения (сбережения, которые хранятся дома);
- финансовые ресурсы физических и юридических лиц региона, населения, полученные в результате теневой экономической деятельности;
- финансовые ресурсы трудовых мигрантов.

Указанные источники могут считаться потенциальными, непривлеченными, но имеющимися в регионе. Другими словами, они являются неиспользованными ресурсами, которые могут считаться резервами кредитного потенциала и при определенных условиях могут перейти в разряд привлеченных, реальных ресурсов.

Использованные источники:

1. Черкасов В.Е., Ермакова О.А. Финансовый потенциал региона: пути укрепления / В.Е. Черкасов, О.А. Ермакова // Вестник поволжской академии государственной службы. – 2001. – № 1.
2. Коломиец А. Л. О соотношении финансового и налогового потенциала в региональном разрезе / А. Л. Коломиец, А. М. Новикова // Налоговый вестник – 2000. – С. 6-9.
3. Сабитова Н.О. О понятии финансового потенциала региона и методологии его оценки / Н. М.Сабитова // Финансы. – 2003. – С. 63-65.
4. Финансовый баланс территории и его использование / под ред. Н. Г. Сычева, К. И. Таксира. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 336с.
5. Зенченко С. В. Формирование и оценка регионального финансового потенциала устойчивого развития экономики территории: теория и методология / С. В. Зенченко // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dibase.ru/article/01062009_zenchenkosv/3
6. Зенченко С. В., Пащенко М. П. Финансовый потенциал региона и его экономическое содержание / С. В. Зенченко, М. П. Пащенко // Вестник Северо-Кавказского государственного технического университета. – 2008. – № 3(16) // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ncstu.ru>

7. Постановление Кабинета министров Украины «Об утверждении Порядка размещения временно свободных средств местных бюджетов на вкладных (депозитных) счетах в банках» от 12 января в 2011 г. № 6.

Далгатова А.

Косинова В.Н.

ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»

Россия, г. Махачкала

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Организация, применяющая традиционную систему налогообложения, обязана организовывать у себя грамотное и достоверное ведение бухгалтерского учета. Ошибки в этом точном процессе могут привести к различным штрафам и прочим санкциям. В данной статье раскрываются особенности ответственности предприятия и его руководителя за нарушение правил бухгалтерского учета.

При установлении факта грубого нарушения правил организации учета доходов и расходов налоговый орган вправе наказать налогоплательщика штрафом в размере до 30000 рублей. Это регламентировано п. 2 ст. 120 НК РФ. При этом к грубым нарушениям относят такое неправильное ведение бухгалтерского учета предприятия, как отсутствие счетов-фактур, «первички», регистров учета, систематическое неправильное отражение на счетах, в регистрах и в отчетности хозяйственных операций, материальных ценностей, денежных средств, финансовых вложений и нематериальных активов.

Если подобное нарушение правил ведения бухгалтерского учета предприятия произошло в пределах одного налогового периода, штраф составит 10000 рублей. В случае, когда неправильное ведение бухгалтерского учета предприятия привело к уменьшению налоговой базы, штраф составит 20% от суммы не уплаченного налога. При этом сумма санкций не может быть менее 40000 рублей. Этот штраф предусматривается за неуплату или не доплату налога в результате снижения налоговой базы или какого-либо другого неправомерного действия. Такой же штраф налагается за неполное удержание и перечисление налога с доходов работников. При этом если налоговые органы представят в суд доказательства того, что эти действия были совершены умышленно, штраф будет составлять 40% от не уплаченной суммы налога.

Если ведение бухгалтерского учета предприятия настолько запущено, что определить налоги по его данным нет никакой возможности, то проверяющие не станут восстанавливать учет. Они зафиксируют нарушения и рассчитают сумму налогов расчетным путем. Для этого инспектор выберет какого-либо успешного налогоплательщика, работающего в аналогичных условиях, и на основе его показателей рассчитают суммы налогов, которые

могли бы получиться, если бы не неправильное ведение бухгалтерского учета предприятия.

За неправильное ведение бухгалтерского учета могут наказать не только саму компанию, но и ее руководителя. Административная ответственность налагается на должностных лиц в случае грубого нарушения правил ведения учета. Штраф в пределах от 2000 до 3000 рублей. При этом нарушения, за которые могут наказать руководителя, это искажение сумм начисленных налоговых платежей и искажение любой статьи и строки бухгалтерской отчетности более чем на 10%.

Чтобы избежать ответственности за нарушения бухгалтерского учета, надо следить, чтобы учет был организован правильно и грамотно, соблюдать принципы прозрачности и достоверности, и в этом случае вы никогда не столкнетесь со штрафными санкциями.

За непредставление в налоговый орган в установленный срок форм бухгалтерской отчетности, в том числе аудиторского заключения предусмотрена налоговая и административная ответственность с применением к организации санкций в виде штрафа в размере 200 рублей за каждую не представленную форму, а на должностных лиц организации - от 300 до 500 рублей. Привлечение организации и ее должностных лиц к административной ответственности не освобождает ее от необходимости представить бухгалтерскую отчетность в налоговые органы (п. 4 ст. 4.1 КоАП РФ).

При этом не нужно забывать, что последствия ведения бухгалтерского учета с нарушением действующего законодательства, а также не оформление всех операций надлежащими первичными документами, могут повлечь более значительные последствия в виде не уплаченных сумм налогов и примененных контролирующими органами штрафных санкций, которые могут привести к приостановлению деятельности налогоплательщика и вынужденному банкротству.

Негативные последствия халатного отношения к ведению бухгалтерского, налогового учета могут наступить и для конкретных физических лиц - руководителя и бухгалтера организации в виде привлечения к уголовной ответственности, предусмотренной статьями 198, 199 и 199,1 Уголовного кодекса РФ. Основанием для этого будет служить уклонение от уплаты налогов и сборов путем не представленной налоговой декларации.

С 1 ноября текущего года должностные лица организации могут быть освобождены от административной ответственности за грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета. Соответствующие поправки в статью 15.11 КоАП РФ, которые вступили в силу с 1 ноября 2013 года, внес федеральный закон от 21.10.13 № 276-ФЗ. При этом под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представлением бухгалтерской отчетности понимается: занижение сумм начисленных налогов и сборов не

менее чем на 10% вследствие искажения данных бухгалтерского учета, искажение любой статьи формы бухгалтерской отчетности не менее чем на 10%.

Таким образом, физическое лицо, бухгалтер и руководитель организации могут быть привлечены к уголовной ответственности также в случае, если неуплата налогов или непредставление налоговой декларации связаны с ошибками, допущенными при организации и ведении учета и составлении отчетности.

Даутов Р.М.
начальник отдела региональной политики
Государственное бюджетное учреждение «Центр экономических и
социальных исследований Республики Татарстан при Кабинете
Министров Республики Татарстан»
Россия, г. Казань

ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ

Ключевые слова: кластерное развитие; синергетический эффект; экономические стратегии; ресурсный потенциал региона; инновационные, организационные и управленческие технологии.

Стратегии инновационного развития страны и ее регионов предполагают использование современных эффективных технологий организационного и экономического управления. Как показывает мировой опыт одним из таких механизмов является реализация кластерного развития.

Анализ тенденций социально-экономического развития муниципальных образований показывает, что путь их автономного развития исчерпал себя.

Регион, представляющий собой сложную динамическую открытую систему, состоящую из множества элементов постоянно подвержен влиянию извне. Наиболее уязвимые элементы – дотационные муниципальные образования с низкой налоговой базой и соответственно низким уровнем налоговых и неналоговых поступлений в местный бюджет, обусловленные отсутствием на территории крупных налогоплательщиков, низкой степенью развитости технологической и транспортной инфраструктуры, а также квалифицированной кадровой базы для сопровождения перспективных проектов.

В последнее время появилось много публикаций по обоснованию подходов межрегионального и межмуниципального развития.

Наиболее эффективным механизмом управления развития экономики как на микро, так и на макроуровне становится механизм кластерного развития, который начал внедряться на территории Российской Федерации несколько лет назад.

Целью данного механизма является достижение синергетического эффекта путем объединения потенциально взаимосвязанных элементов в единую цепочку создания добавленной стоимости на основе кооперационных связей.

Учитывая, что чаще всего под кластером понимается территориально связанная совокупность регионов или их частей, а также функционально связанных производств, первым этапом в применении кластерного подхода должен стать этап формирования экономических агломераций. Этот метод является наиболее эффективным при формировании экономических агломераций с определением узлового центра.

Это обусловлено тем, что муниципальные образования могут быть изначально ограничены наличием природных ресурсов (разделение территории региона на муниципальные образования основывалось исходя из исторически сложившихся факторов нежели чем из экономической целесообразности). Отсутствие вариативности развития в рамках одного муниципального образования не позволяет диверсифицировать его экономику.

Автономное развитие в совокупности с высоким уровнем дотационности приводит муниципальное управление и саму экономику в состояние негативной рекурсии.

У отдельно взятого муниципального образования таким образом может сформироваться целый ряд проблем, наличие которых негативно влияет на перспективу его развития.

Объединение муниципальных образований, имеющих потенциал для развития, возможный к использованию в тесном взаимодействии друг с другом позволит решить остро стоящую проблему социально-экономического развития территорий и тем самым дать дополнительный импульс к развитию экономики региона в целом.

Укрупнение территориальных единиц путем объединения их в экономические агломерации является фактором повышения эффективности как муниципального, так и государственного управления.

На сегодняшний день отсутствует в открытом доступе информация о применении метода формирования экономических агломераций в регионах Российской Федерации. В Республике Татарстан этот подход был апробирован. В результате подготовлен комплексный инвестиционный проект по развитию Камской экономической агломерации, в которую вошли 6 муниципальных образований – г.о. Набережные Челны, Тукаевский, Елабужский, Нижнекамский, Менделеевский и Заинский муниципальные районы. Проекту дан старт и уже сегодня видны перспективы повышения уровня экономической самодостаточности всех входящих в агломерацию муниципальных образований, включая и дотационные.

Применяемые подходы могут быть распространены и на другие муниципальные образования, учитывая значительную часть содержащихся в нем инвариантных решений.

Необходимо отметить, что на территории Республики Татарстан наибольшая часть муниципальных образований однородны по потенциалу для наращивания налогооблагаемой базы и ресурсам для его реализации (кадровому составу, экономическим инструментам, инфраструктурному развитию).

Преодоление разрывов в социально-экономическом развитии муниципальных образований является одной из основных задач реализации региональной политики.

Практическим территориальным базисом для реализации мер региональной политики являются географические районы различных видов, уровней и типов. Здесь под видом понимается экономическая агломерация, то есть компактное скопление муниципальных районов, местами срастающихся, объединенных в сложную многокомпонентную динамическую структуру с интенсивными производственными, транспортными и культурными связями. Уровень развития экономической агломерации характеризует инвестиционный потенциал экономической агломерации, эффективность муниципального управления и межкооперационного взаимодействия, развитость инфраструктуры, уровень дотационности, качество жизни населения. Выделяются два типа экономических агломераций – моноцентрическая и полицентрическая, которые определяются количеством узловых центров (центров тяготения). Агломеративный подход к вопросу экономического районирования как инструмента управления территорией безусловно позволит расширить ресурсный потенциал, кадровый потенциал, решить вопросы наиболее оптимального размещения производств и др. Однако, необходимо отметить и отрицательные стороны, возникшие новые и усугубившиеся имеющиеся, в ликвидации которых будет состоять первоначальная задача органа управления экономической агломерацией, а именно:

- проблемные зоны расширяются;
- увеличивается потребность в финансовых ресурсах в отсутствии реализованных инвестиционных проектов;
- недостаточная квалификация кадров для реализации агломерационного проекта;
- недостаточность инновационных эффективных механизмов взаимной интеграции муниципальных образований;
- неэффективная релевантная система управления агломерацией;
- отсутствие эффективного механизма управления инвестиционными межмуниципальными проектами.

Важно обеспечить этот процесс соответствующими методическими материалами, при этом необходимо определить порядок выявления контуров

экономической агломерации при реализации межмуниципальных (агломерационных) проектов, узлового центра агломерации, параметров для включения тех или иных образований в состав агломерации, систему управления экономической агломерацией с определением всех ее элементов, включая индикаторы эффективности развития и механизмы регулирования.

Значительная роль в развитии агломераций принадлежит рационально построенной инвестиционной политике, применению лучших практик реализации проектов, уровню развития социальной, технологической, транспортной, инженерной инфраструктуры, кадрового потенциала территории и ряда других составляющих, определяющих инвестиционный потенциал района.

В целом можно предложить следующий типовой подход к формированию экономических агломераций.

Инициатор проекта, которым может быть орган государственной власти, орган исполнительной власти, орган местного самоуправления, либо инвестор, формирует перечень индикаторов характеризующих ресурсный потенциал экономической агломерации. При чем речь идет об интегральном ресурсном потенциале всех территорий входящих в состав экономической агломерации. Для этих целей проводятся глубокие маркетинговые и экономические исследования, учитывающие стратегию развития региона в целом, динамику изменения товарных рынков, поставщиков и потребителей продукции, прогнозы социально-экономического развития страны, а в условиях ВТО и прогнозы развития мировой экономики, состояние и динамику развития рынка труда, возможность эффективного решения вопросов трудовой миграции.

По выбранным индикаторам оценивается агрегированный индикатор ресурсного потенциала каждой из входящих территорий (элементов). Территории с максимальным значением индикатора, то она определяется как центр инвестиционного тяготения, а если таких территорий (с одинаковым значением агрегированного индикатора) несколько, то все они определяются как узловые центры.

На следующем этапе происходит своего рода «нанизывание» соседних территорий к центрам инвестиционного тяготения. При этом рассчитывается агрегированный индикатор. Этот процесс осуществляется до тех пор, пока совокупный агрегированный индикатор не становится ниже установленного инициатором порогового значения.

Сформированный таким образом, контур экономической агломерации идентифицируется как граница экономической агломерации и как экономическая единица, участвующая в межрегиональных связях, но развивающаяся по выбранной для нее стратегии.

Предложенный подход целесообразно использовать в рамках единой стратегии развития субъекта федерации или их совокупности, так как существенное влияние на экономические агломерации оказывают угрозы и

риски внешней среды в виде изменении государственной экономической политики, налогового и иного законодательств, изменение решений по размещению производительных сил, флуктуации на мировых финансовых рынках и др.

С целью снижения влияния этих угроз и рисков должны применяться модели многофакторного анализа.

Даянов Д. Р.

студент

Фархутдинова Л.Н.

ассистент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ БАЛТАЧЕВСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

В последние годы в муниципальном районе Балтачевского района РБ сохраняется положительная динамика развития предпринимательства, которая является стратегическим фактором, определяющий фундаментальное развитие экономики района. На данный момент поддержка предпринимательства является одним из приоритетных направлений социально-экономического развития муниципального района.

В деятельность малых предприятий вовлечены все социальные группы населения Балтачевского района РБ. В расчете на 1000 жителей района по итогам 2012 года число субъектов малого и среднего предпринимательства составил 24,07 единиц, что на 3,17 пункта больше уровня прошлого года. Развитие предпринимательства оказывает прямое влияние на общее состояние экономики района, способствует насыщению рынка товарами и услугами, а следовательно созданию новых рабочих мест и новых производств, также формированию налоговой базы[1].

По состоянию на 2013 год в муниципальном районе насчитывается около 704 субъектов малого предпринимательства, и в то же время 39 малых предприятий, 51 микропредприятий, 549 индивидуальных предпринимателей, 33 фермерских хозяйств.

Объем товаров, производимых на территории муниципального района субъектами малого предпринимательства за текущий период составил около 930 млн. рублей, эта динамика увеличения на 9%.

К тому же существуют определенные проблемы, которые препятствуют хорошей реализации потенциала территорий муниципального района. Одним из важнейших факторов является материально-техническое обеспечение, а именно- нехватка производственных помещений и оборудования, низкая квалификация персонала.

Недостатки налоговой системы, высокий уровень налогообложения, низкий платежеспособный спрос населения, высокая арендная плата, рост цен на энергоносители, отсутствие производственных площадей также проблематичны в муниципальном районе Балтачевского района. Проблема доступности кредитов из-за высоких по сравнению с доходностью бизнеса ставок платы за кредитные ресурсы и жестких требований банков к залоговому обеспечению.

Из вышеперечисленных проблем вытекают пути их решения:

- Содействие субъектов малого и среднего предпринимательства в расширении доступа к финансовым ресурсам, путем взаимодействия с кредитными организациями;
- Повышение квалификации и переподготовка кадров;
- Содействие сбыту продукции субъектов малого и среднего предпринимательства на рынках;
- Имущественная поддержка малых и средних предприятий, расширение предложения и упрощение доступа предприятий к офисным, торговым и складским площадям.

Вывод:

Именно малые и средние предприятия способны внедрять наиболее эффективные инновационные проекты и занимать недоступные крупным предприятиям. Малое и среднее предпринимательство – это основа нормальной, эффективно развивающейся экономики, а люди, которые занимаются ими, и есть тот самый класс, на котором держится благополучие любой страны.

Использованные источники:

1. Официальный сайт Балтачевского района Республики Башкортостан [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.baltachmr.ru/> (дата обращения 18.11.2013).

*Деев Д.В.
студент КузГТУ
Россия, г. Кемерово*

ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ ТРУДА

Введение

В современных экономических условиях изучение проблем экономики труда основано на фундаментально новых концептуальных представлениях о функционировании и эффективности труда, формировании и регулировании трудового потенциала, а также на анализе реальных экономических и социальных процессов, происходящих в сфере труда в условиях развития рыночных отношений.

Принципы рыночной экономики активно проявляются в процессе привлечения и использования рабочей силы, внедряются в системы социально-трудовых отношений, организации и оплаты труда,

формирования и использования доходов работников, повышения уровня и качества жизни населения.

Знания в области экономики труда имеют не только теоретическое, но и практическое значение, поскольку они необходимы в подготовке специалистов высшей квалификации в области управления, менеджмента, научных и практических работников, адаптированных к рынку труда вне зависимости от сферы их будущей профессиональной деятельности.

В этой связи необходимо уметь определять, рассчитывать, анализировать и планировать показатели и резервы роста производительности и эффективности труда, уровня и динамики заработной платы на предприятиях различных организационно-правовых форм собственности и методов хозяйствования, источники формирования фонда оплаты труда и эффективное его использование; прогнозировать состояние рынка труда, современные тенденции в развитии трудовых ресурсов и в занятости; исследовать механизм действия социальных гарантий в сфере труда и социальной защиты работников от конъюнктуры рынка; правильно использовать в отечественной практике зарубежный опыт формирования и регулирования социально-трудовых отношений, заработной платы, доходов населения.

В своей работе я хочу рассмотреть три вопроса: трудовой потенциал, социально-трудовые отношения и государственное регулирование рынка труда. А также понять, какую роль они играют в современной экономике труда.

Оценка трудового потенциала

Понятие "труд" нельзя рассматривать упрощенно, поскольку оно включает не только экономический, но и физиологический, социальный и социологический компоненты. С экономической точки зрения труд-это любая общественно полезная деятельность человека.

Труд и общественные отношения, при которых совершается процесс труда, в совокупности формируют процесс производства. При этом именно труд человека делает возможным само производство, т.е. процесс изготовления материальных благ.

Возможности человеческих ресурсов как фактора экономического развития в пространстве и во времени могут быть большими и меньшими. В этом плане изучение состояния трудового потенциала общества, предприятия имеет очень важное практическое значение для сбалансирования ресурсов живого труда и числа рабочих мест с учетом всех изменений как в численности и составе трудового потенциала, так и в сфере приложения труда, происходящих под влиянием социально-демографических процессов, совершенствование структуры экономики и производства, территориального размещения и других факторов.

Трудовой потенциал представляет собой "совокупную способность физических и интеллектуальных свойств работника достигать в заданных условиях определенных результатов производственной деятельности и самосовершенствоваться в процессе труда, решая новые задачи, возникающие в результате изменений в производстве".

Трудовой потенциал работника включает:

1) Психофизиологический потенциал - способности и склонности человека, состояние его здоровья, работоспособность, выносливость, тип нервной системы и т.п.;

2) Квалификационный потенциал - объем, глубину и разносторонность общих и специальных знаний, трудовых навыков и умений, обуславливающих способность работника к труду определенного содержания и сложности;

3) Социально-личностный потенциал - уровень гражданского сознания и социальной зрелости, степень усвоения работником норм отношения к труду, ценностные ориентации, интересы, потребности и запросы в сфере труда, характеризующие иерархию потребностей человека. [2]

4) Показателями психофизиологического потенциала выступают: младенческая и детская смертность, заболеваемость и смертность взрослого населения, интегральный показатель здоровья, ожидаемая продолжительность жизни и др.

5) Квалификационная составляющая трудового потенциала может быть охарактеризована по таким признакам, как уровень профессиональной подготовки; творческие способности; трудовая активность; стремление к повышению личного потенциала; трудовая мобильность. При оценке квалификационной составляющей используются показатели: уровня образования; уровня квалификации (например, квалификационный разряд рабочего), креативности (рационализаторские предложения, патенты, государственные награды и т.п.).

Оценка социально-личностной составляющей трудового потенциала работника (охватывающей коммуникативный, идейно-мировоззренческий, нравственный потенциал) в силу своей специфики и многоплановости требует специального рассмотрения (например, выявление роли государства в формировании психофизиологического и квалификационного потенциалов, в повышении качества человеческих ресурсов путем проведения соответствующей политики в сферах здравоохранения, образования, социального обеспечения).

Поскольку трудовой потенциал существенно влияет на спрос и предложение на рынке труда, возникает вопрос о возрастном ограничении состава трудового потенциала - об определении нижней и верхней границ

дееспособности населения, юридически имеющего право на деятельность и отвечающего за свои поступки.

Нижние границы трудового потенциала до сих пор не определены; российские нормы, ограничивающие прием на работу некоторых групп населения, не являются эталоном. Верхние границы трудового потенциала в зависимости от сохранения работоспособности людьми можно распределить на три группы:

1) от 60 до 65 лет (данная группа сохраняет работоспособность на 65-70%);

2) 65-70 лет (работоспособность сохраняется на 50-60%);

3) 70-75 лет и старше (эта группа людей сохраняет трудоспособность примерно на 35-40%).

Конечно такое распределение достаточно условно, но все-таки обеспечивает дифференцированный подход к трудовому потенциалу на региональном уровне.

В настоящее время в России официальный статистический учет в исследованиях экономически активного населения ограничен возрастной группой 15 лет - 72 года. О состоянии трудового потенциала в России дает представление коэффициент демографической нагрузки (табл.1). [1]

Таблица 1. Коэффициент демографической нагрузки по Российской Федерации (количество лиц нетрудоспособного возраста, приходящееся на 1000 лиц трудоспособного возраста)

Годы	Всего	В том числе лиц в возрасте	
		моложе трудоспособного	старше трудоспособного
1995	744	388	356
2000	660	319	341
2004	604	277	330
2005	590	267	323

Количественная характеристика трудового потенциала может быть представлена численностью среднегодовых работников (число человеко-лет труда). Для более детального анализа трудовой потенциал можно определить как фонд ресурсов труда (ФРТ) путем умножения среднегодовой численности на среднюю продолжительность рабочего времени (год, месяц, день, час):

$$ТП = R_{\text{ср.числ.}} \cdot T_{\text{раб.в}};$$

где ТП - трудовой потенциал; $R_{\text{ср.числ.}}$ - среднегодовая численность работников; $T_{\text{раб.в}}$ - средняя продолжительность рабочего времени.

Тогда фонд ресурсов труда будет выражаться в человеко-месяцах, человеко-днях, человеко-часах.

Располагая фондом ресурсов труда и числом рабочих мест, можно довольно точно рассчитать требуемую численность персонала с учетом коэффициента загруженности рабочих мест, результатов их паспортизации, рационализации и аттестации в масштабе не только предприятия, но и региона.

Качественный аспект трудового потенциала можно исследовать с помощью показателя уровня квалификации работников и полезности их знаний для производства (предприятия, фирмы).

Следовательно, качественная характеристика трудового потенциала выражается в степени профессиональной и квалификационной пригодности людей для выполнения работы, а это зависит от общеобразовательной и профессиональной подготовки, навыков в труде и личных способностей работников.

При изучении структуры трудового потенциала все дееспособное население распределяется на две группы: полные работники, которые могут и должны быть заняты трудом в общественном производстве в течение всего года, и неполные работники, которые привлекаются на работу с сокращенным рабочим периодом в течение года, недели, дня и т.п.

Полные и неполные работники распределяются и учитываются по месту их проживания, полу, возрасту, образованию, специальности, социальному положению.

Рассматривая количественные и качественные характеристики трудового потенциала в комплексе, можно определить, в какой степени производство страны и составные части народного хозяйства обеспечены рабочей силой в соответствии с требованиями рынка, развитием сферы приложения труда с учетом структурных преобразований в производстве, а также в связи с требованиями научно-технического прогресса (НТП) и конкуренции на рынке труда. Такой анализ позволяет выявить уровень занятости трудового потенциала, наметить пути его эффективного использования и обеспечить регулирование рынка труда с учетом количественных и качественных характеристик трудового потенциала в конкретном регионе.

Социально-трудовые отношения: понятие и проблемы

Социально-трудовые отношения (СТО) - это объективно существующие взаимозависимость и взаимодействие субъектов этих отношений в процессе труда, нацеленные на регулирования качества трудовой жизни.

СТО как система имеют две формы существования:

1) Фактические СТО, функционирующие на объективном и субъективном уровнях;

2) Социально-трудовые правоотношения, которые отражают проекцию фактических СТО на институциональный, законодательный,

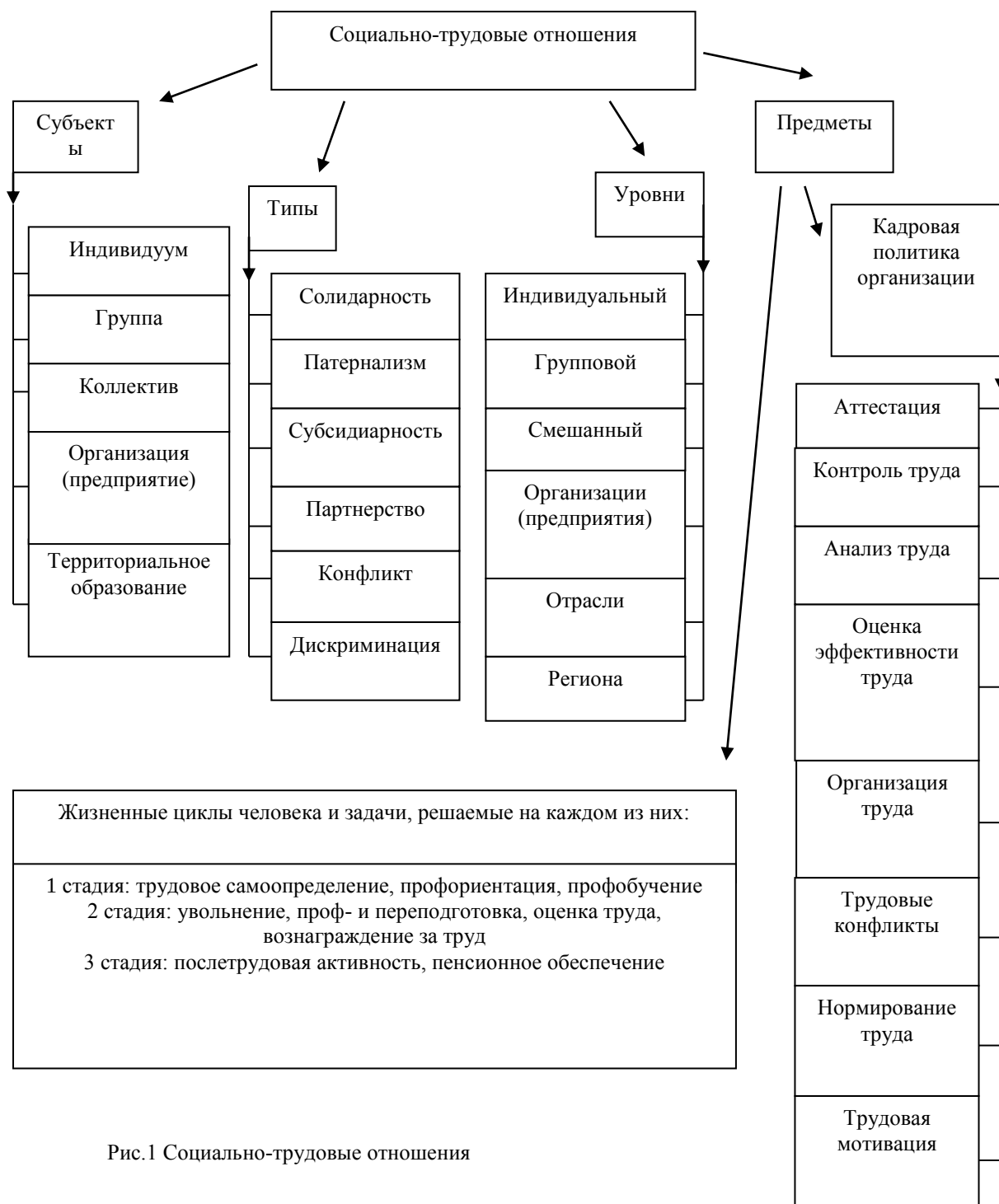


Рис.1 Социально-трудовые отношения

нормотворческий уровень.

Структурные составляющие в системе СТО приведены на рис.1.[1]

Взаимосвязи субъектов отношений могут быть индивидуальными, когда с работодателем взаимодействует работник, а также групповыми или коллективными, когда работники (работодатели) взаимодействуют между собой. В связи с этим трудовые отношения разделяются на двух-, трех- и многосторонние.

Типы СТО в чистом виде не существуют-встречаются комбинации этих типов.

Исторический опыт показывает, что первоначально формировались новые субъекты отношений, а затем уже сами СТО. Для рыночной экономики характерны такие субъекты, как наемный работник, предприниматель, государство. Каждый субъект имеет свои характеристики и выполняет определенную роль в системе СТО.

При анализе и регулировании СТО вводится понятие "уровень СТО". Он зависит от особенностей субъектов СТО и определяется свойствами социально-экономического пространства, в котором функционируют эти субъекты. При индивидуальном уровне взаимосвязанными субъектами СТО могут быть: работник-работник; работник-работодатель; работодатель-работодатель. На групповом уровне проявляется взаимосвязь между объединениями работников (профсоюзами) и объединениями работодателей. На смешанном уровне - между работником и государством; работодателем и государством.

Каждому уровню СТО присущи свои специфичные предметы отношений и взаимосвязи между предметами.

Жизненный цикл человека включает несколько стадий: от рождения до окончания обучения; период трудовой (и/или семейной) деятельности; период послетрудовой деятельности. На каждом этапе жизненного цикла человек в системе СТО будет отдавать предпочтение тем или иным целям-предметам.

Предметы СТО представлены многообразными социально-экономическими явлениями, которые можно структурировать как СТО занятости, касающиеся организации и эффективности труда, возникающие в связи с вознаграждением за труд. Такая структуризация весьма продуктивна, так как позволяет воздействовать на предмет СТО, учитывая рыночные отношения.

В настоящее время в нашем обществе начался процесс формирования нового типа социального расслоения населения по жизненному уровню, трудовой мотивации, социальной и профессиональной ориентации, трудовому поведению, а также по адаптации к рыночным формам хозяйствования.

Тип СТО определяется их характером и принципами, на основе которых принимаются решения в трудовой сфере. Базисную роль в

формировании типов СТО играют принципы равенства и неравенства прав и возможностей субъектов СТО. Их комбинация непосредственно формирует определенный тип СТО.

Равные возможности в СТО обеспечиваются законодательным путем: в России - Конституцией, КЗоТом, Законами "О занятости населения в РФ", "О коллективных договорах" и другими нормативно-правовыми актами. Россия ратифицировала две из трех Конвенций МОТ о равенстве возможностей в сфере труда и занятости (Конвенции МОТ №100 "Равное вознаграждение" и 111 "Дискриминация в области труда и занятости")[4].

Применение международных норм, закрепляющих права человека имеют важное значение при оценке достигнутого уровня демократизации трудовых отношений, однако применяемые в национальном законодательстве стран принципы и нормы демократизации СТО, провозглашенных МОТ, следует рассматривать лишь как правовые основы, ориентиры, на которых формируются конкретные государственные модели этих отношений.

Таким образом, СТО сформированы на основе воздействия сочетания специфических обстоятельств и конкретных факторов.

Основным показателем, характеризующим СТО, является интегральный показатель "качество трудовой жизни", который позволяет оценить состояние и степень развития СТО в сфере труда. Под качеством трудовой жизни понимается систематизированная совокупность свойств, характеризующих условия производственной жизни и позволяющих учесть степень реализации интереса работника и использования его способностей (интеллектуальных, моральных, организаторских, физических и др.). Показатель качества трудовой жизни является определяющим в жизни человека, но это только один из элементов качества и уровня жизни людей в целом, поэтому при оценке степени развитости СТО важно понимать взаимосвязь факторов, характеризующих качество трудовой жизни, качество и уровень жизни людей и факторов развития СТО.

На формирование СТО в обществе влияют многочисленные факторы политического, экономического, социокультурного и исторического характера. В качестве основных следует выделить три фактора: социальная политика и ее особенности в стране; глобализация экономики; уровень развития общественного труда и производства.

Социальная политика как образ действий органов государственной власти и государственного управления, направленных на повышение качества жизни людей в обществе, выражается в системе целенаправленных мер стратегического характера, включая механизм формирования и регулирования СТО. Социальная политика определяет комплекс мер, цель которых - улучшение ситуации на рынке труда, в области оплаты труда, охраны труда и социальной защиты, защиты наемных работников, развитие социального партнерства. При этом необходимо установить границы

реализации принципов рыночной экономики в системе СТО с учетом ограничителей, к которым следует отнести ряд проблем: взаимосвязь рыночных механизмов с будущими поколениями; круг элементов СТО, определенных Конвенциями МОТ, и принятых Россией обязательств в рамках мирового сообщества, которые по своему содержанию не могут быть "рыночными".

Глобализация экономики как процесс формирования системы международного разделения труда характеризуется не только бурным ростом мировой торговли, активными потоками иностранных инвестиций, стремительными изменениями технологических процессов, но и усилением взаимозависимости национальных финансовых рынков, увеличением валютных потоков спекулятивных операций между государствами, ростом вторичных финансовых рынков, усилением несбалансированности в платежеспособности, торговле. Все эти процессы в совокупности воздействуют на макроэкономическую политику на национальных уровнях и ограничивают ее формирование, что наиболее жестко проявляется в политике в сфере труда, вызывая серьезные проблемы во всем мире. Как фактор формирования СТО глобализация высвобождает экономические силы, которые углубляют уже существующее неравенство в сферах производительности труда, доходов, материального благосостояния, препятствуют равенству возможностей в СТО, что способствует поддержанию устойчивого интереса к использованию в СТО политики трудового протекционизма-защиты национальных рынков труда.

В развитии общественного труда существуют объективные закономерности: разделение и кооперация труда, рост производительности труда, замещение труда капиталом. Разделение и кооперация труда как структурообразующие факторы в СТО выступают в их предметной и функциональной формах, в вертикальном и горизонтальном разрезах и определяют место каждого работника в процессе труда, его функции, обязанности, а также требования к качеству рабочей силы и качеству труда наемных работников.

Система новых СТО может формироваться либо стихийно, либо целенаправленно. Целенаправленное воздействие необходимо осуществлять на постоянно действующей основе с помощью системы мер общественного и государственного регулирования.

В Российской Федерации законодательная база охватывает сферу регулирования СТО по следующим направлениям: условия труда (оплата труда, отдых, охрана труда, социальные гарантии); социальная политика (пенсионное обеспечение, социальное страхование, медицинское страхование, выплаты социальных пособий, политика поддержания уровня жизни и политика дифференциации доходов населения); занятость (регистрация безработных, профессиональное переобучение, поиск вакантных мест, помощь в организации новых рабочих мест, профилактика

безработицы, включающая "административное давление" на процесс увольнения работников, а также и инвестиционную деятельность государства); миграционная политика, регламентирующая перемещение рабочей силы и переселение населения из неблагоприятных регионов на основе "программ переселения"; демографическая политика, регулирующая естественные процессы воспроизводства населения, на основе программ помощи беременным, выплаты пособий на детей, улучшения здоровья и снижения смертности и др.

Главный недостаток российской нормативно-регулирующей системы - декларативный характер многих законодательно-правовых и экономико-нормативных документов, отсутствие эффективного механизма реализации положений конкретных документов в практической деятельности.

Государственное регулирование рынка труда и роль государственной службы занятости

Рынок труда - наиболее сложный элемент рыночной экономики. Здесь не только переплетаются интересы работника и работодателя при определении цены труда и условия его функционирования, но и отражаются практически все социально-экономические изменения в обществе. Так, рынок труда усиливает расслоение общества, не обеспечивает социальную защиту; ослабляет восприимчивость к инновациям и научным исследованиям; вызывает стремление к монополизации и поглощению крупными предприятиями мелких и средних; не в полной мере обеспечивает оптимизацию структурных сдвигов в народном хозяйстве; не решает долгосрочных проблем развития производственной и социальной инфраструктуры; не всегда содействует реализации функций государства. Подобные негативные последствия рынка труда отрицательно сказываются на уровне организации труда и заработной платы. Поэтому рыночный механизм регулирования рынка труда на основе взаимодействия спроса, предложения и заработной платы дополняется государственным регулированием. Государство стремится не подавлять положительные функции рынка, применять преимущественно экономические рычаги, как наиболее соответствующие природе рыночных отношений. Такими рычагами могут быть налоги, проценты за кредит, установление минимальной заработной платы и др. В итоге рыночное и государственное регулирование дополняют друг друга, достигая положительных результатов.

Методы и меры государственного регулирования рынка труда можно дифференцировать по различным признакам:

по объектам воздействия (население, его отдельные группы работников, предприниматели и их группы, определенные элементы организации труда и т.д.);

по направленности воздействия (выделяют следующие меры: увеличивающие или уменьшающие спрос и предложение на рабочую силу, влияющие на структуру спроса и предложения, нацеленные на увеличение степени соответствия спроса и предложения);

по форме воздействия (существуют прямые методы регулирования - государственное субсидирование занятости на предприятиях различных форм собственности, стимулирование гибких форм занятости и т.д. - и косвенные методы: регулирование демографической ситуации, увеличение государственных заказов, закупок, смягчение налогового пресса, поощрение инвестиционной деятельности, стимулирование профессиональной и территориальной мобильности рабочей силы и т.д.);

по характеру воздействия на рынок труда (поощрительные, ограничительные, запретительные и защитные);

по содержанию регулирующих мер (меры экономического характера, такие как поддержка экономически целесообразных рабочих мест, организация общественных работ, специализированное инвестирование в поддержку малого бизнеса; меры административного характера, например, снижение пенсионного возраста, уменьшение продолжительности рабочего дня, ограничение числа мест работы для одного человека, возможностей совместительства, изменение состава экономически активного населения; смешанные, сочетающие экономическое и административное регулирование-это финансовая, налоговая, таможенная, внешнеторговая, инновационно-инвестиционная и протекционистская политики);

по уровню управленческого воздействия (общегосударственные, региональные, отраслевые, внутрифирменные);

по источникам финансирования (Федеральный бюджет, бюджеты регионов, местные бюджеты, внебюджетные средства);

по продолжительности воздействия (краткосрочные (до одного года), среднесрочные (от одного года до пяти лет) и долгосрочные (от пяти лет и более)).

В литературе встречаются и другие классификации методов регулирования рынка труда, например: классификация, основанная на использовании мотивационного механизма, с помощью которого намечено достижение главной цели, включает организационные (административно-распорядительные методы, правовые методы регулирования); экономические (стимулирование создания рабочих мест посредством налоговых льгот, льготных инвестиционных кредитов и т.п.); социально-психологические (основанные на учете интересов личности, различных социальных групп населения) методы. Рынок труда является саморегулирующимся, вместе с тем он поддается регуляции механизмом управления занятостью населения при определенном уровне развития производительной силы общества. Регуляторами здесь являются не только макро - и микроэкономические, но и социальные и социально-

психологические факторы, отнюдь не всегда имеющие отношение к цене рабочей силы - заработной плате. Поэтому развитие рыночных реформ должно быть органически увязано с политикой правительства на рынке труда.

Государственная служба занятости является единой системой органов и учреждений, деятельность которой направлена на обеспечение контроля и надзора в сфере труда, занятости и альтернативной гражданской службы, оказание государственных услуг в сфере содействия занятости населения и защиты от безработицы, трудовой миграции и урегулирования трудовых споров.

Функции Государственной службы занятости:

- оценка состояния и прогноз развития занятости населения, информирование о положении на рынке труда;

- содействие гражданам в поиске подходящей работы, а работодателям в поиске необходимых работников;

- организация мероприятий активной политики занятости, при необходимости профессиональной ориентации (рис.2)[1], профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации безработных граждан;

- разработка и реализация федеральной, территориальных (краевых, областных, районных, городских) и других целевых программ содействия занятости граждан, находящихся под риском увольнения, а также граждан, особо нуждающихся в социальной защите и испытывающих трудности в поиске работы;

осуществление социальных выплат в виде пособия по безработице, стипендии в период обучения по направлению органов службы занятости, оказание материальной и иной помощи безработным гражданам и членам семей безработных, находящимся на их содержании. Услуги, связанные с содействием занятости граждан, предоставляются органами службы занятости бесплатно.

Работу Государственной службы занятости возглавляет федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере труда. Государственная служба занятости осуществляет свою деятельность



Рис. 2. Услуги службы занятости по профориентации

непосредственно через территориальные органы и государственные учреждения службы занятости (центры занятости населения) во взаимодействии с другими федеральными органами исполнительной власти, органами местного самоуправления, общественными объединениями и иными организациями.

В 2006 г. служба занятости РФ имела 2127 по-современному оснащенных центров занятости. Органы службы занятости совместно с органами государственной власти Российской Федерации разрабатывают и реализуют государственную политику в области содействия полной, продуктивной и свободно избранной занятости населения, включающую:

разработку мер финансово-кредитной, инвестиционной и налоговой политики, направленных на рациональное размещение производительных сил, повышение мобильности трудовых ресурсов, развитие временной и самостоятельной занятости, поощрение применения гибких режимов труда, и других мер, способствующих сохранению и развитию рабочих мест;

правовое регулирование в области занятости на основе соблюдения законных прав, интересов граждан и соответствующих государственных гарантий, направленное на дальнейшее совершенствование законодательства о занятости населения;

совершенствование разработки и реализации федеральной и территориальных программ содействия занятости населения;

создание и развитие инфраструктуры рынка труда;

внедрение эффективных механизмов проведения активной политики занятости населения, включая организацию и проведение специальных мероприятий по профилированию (распределению безработных граждан на группы в зависимости от профиля их предыдущей профессиональной деятельности, уровня образования, пола, возраста и других социально-демографических характеристик в целях оказания им наиболее эффективной помощи в трудоустройстве с учетом складывающейся ситуации на рынке труда) безработных граждан;

оказание социальной поддержки гражданам, признанным в установленном порядке безработными.

Государство на рынке труда может осуществлять активную и пассивную политику.

Активная политика на рынке труда имеет своей целью повышение конкурентоспособности человека в борьбе за рыночные места путем обучения, переподготовки, содействия самозанятости, содействия индивидуальной трудовой деятельности, помощи в трудоустройстве и т.д.

Пассивная политика государства на рынке труда ограничена регистрацией ищущих работу, определением пособия по безработице, организацией системы предоставления пособий, осуществления неденежных форм поддержки безработных и членов их семей т.д.

Итак, меры, осуществляемые государственной службой занятости, а также политика государства в сфере регулирования рынка труда необходимы не только для повышения эффективности функционирования рынка труда, но и для развития экономики страны в целом.

Заключение

По мере усложнения и усиления взаимодействия факторов - экономических, политических, демографических, внешних и внутренних, долговременных и конъюнктурных, - воздействующих на социальную защищенность, состояние и качество человеческих ресурсов и на возможности реализации их потенциала, возрастает потребность в

регулирующей деятельности государства. Это связано как с общими процессами развития социально-трудовых отношений, так и с усилением роли человеческого потенциала в обеспечении устойчивого экономического роста, инновационных процессов, укрепления национальной конкурентоспособности, позиций страны на мировом рынке. А это значит, что проблемы современной экономики труда оказывают огромное значение на место страны в мировом сообществе.

Использованные источники:

1. Остапенко Ю.М. Экономика труда: Учеб. Пособие / Ю.М. Остапенко. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 272 с. - (Высшее образование);
2. Лебедева Л.Ф. Государство и формирование трудового потенциала в XXI веке (опыт США) / Л.Ф. Лебедева, Е.В. Емельянов // Труд за рубежом. - 2008. - №3. - С.3-21;
3. Шабурова А.В. Природа факторов и условий, влияющих на развитие трудового потенциала работников предприятий региона/А.В. Шабурова // Региональная экономика: теория и практика. - 2009. - №4. - С.47-49;
4. Збышко Б.Г. Демократизация и государственное регулирование социально-трудовых отношений / Б.Г. Збышко // Труд и социальные отношения. - 2004. - №4. - С.67-77;
5. Подшибякина Н. Социально-трудовые отношения в условиях переходной экономики / Н. Подшибякина // Общество и экономика. - 2006. - №4. - С.40-85;
6. Головачев А. Регулирование рынка труда и заработной платы / А. Головачев, Н. Бокун // Нормирование и оплата труда. - 2005. - №4. - С.10-15.

Демина Е.Р.

аспирант

ассистент кафедры «Культурология»

Удмуртский Государственный Университет

Россия, г. Ижевск

ПРИМЕНЕНИЕ СМЫСЛОВЫХ АЛГОРИТМОВ В СОЗДАНИИ ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТ ПО КУЛЬТУРОЛОГИИ

Современный студент не только должен уметь систематизировать информацию о культуре, но и овладеть в результате освоения курса «Культурология» такой важной общекультурной компетенцией, как «способен порождать новые идеи (креативен), адаптироваться к новым ситуациям, пересматривать накопленный опыт, анализировать свои возможности» (ОК-6) [1]. Трудности реализации, а тем более мониторинга этой компетенции отмечались исследователями [2]. Действительно, чтобы проверить освоенность указанной компетенции студентами, недостаточно устного опроса на зачете. Полагаю, что здесь мы можем воспользоваться библиотекой интеллект-карт, составленных в программе XMind [3].

Особенности интеллект-карт были описаны их создателями Т. и Б. Бьюзен [4], и, как справедливо пишет в своей статье Е.В. Багдай, интеллект-карты можно использовать во многих видах практических работ по различным дисциплинам (в частности, она приводит пример с программированием) [5].

Для мониторинга знаний по культурологии, а также качества освоённости общекультурных компетенций, мы рекомендуем обратиться к методике смысловых алгоритмов Ю.В. Серебряковой [6]. Эта методика направлена на гармоничное сочетание понятийного, образного (эмоционального) и ценностного аспектов мышления. Разработанная на материале философских категорий, методика смысловых алгоритмов может быть применена и в курсе культурологии.

Для поведения зачета по культурологии преподавателю достаточно создать библиотеку интеллект-карт на основе смысловых алгоритмов трех видов: 1) основные понятия культурологии; 2) «ключи» к оригинальным культурологическим текстам; 3) интеллект-карты с намеренными ошибками.

Первый вид интеллект-карт. Здесь достаточно начать смысловые алгоритмы первого и второго уровней. Задание студенту: продолжи интеллект-карту. Например, для понятия «массовая культура» можно взять синонимы: «человек массы», «обыватель», «средний уровень запросов/интересов», «благополучность, успокоенность, отсутствие интеллектуального напряжения», «экономические/правовые/культурные причины широкого распространения массовой культуры», «одномерный человек», «индустриальное общество» и др. Студент должен продолжить интеллект-карту, указав авторов понятий «человек массы» (Х. Ортега-и-Гассет), «одномерный человек» (Г. Маркузе), указав причины распространения массовой культуры, ее формы, возможности, риски, соотнесенность с элитарной культурой. Высокой оценки заслуживает, на наш взгляд, такая студенческая работа, в которой отражены как минимум 30 – 40 новых смысловых единиц в программе Xmind.

Второй вид интеллект-карт. Здесь предлагается привести в качестве опоры два – три ключевых понятия и отрывки нескольких оригинальных культурологических текстов. Задача для студента: привести аргументы в пользу автора и/или привести свой контраргумент с устным обоснованием. Например, для мониторинга знаний и компетенций по теме «Структурализм как культурологический метод» можно привести отрывки текстов К. Леви-Стросса «Печальные тропики», «Структурализм и экология», «Тотемизм сегодня». Высокой оценки заслуживает студенческая работа, в которой приведены и аргументы в пользу структурализма (отмечены сильные стороны метода), и контраргумент (отмечен материал, к которому невозможно применить структурный анализ).

Третий вид интеллект-карт. В программе XMind даны основные понятия культурологии (культура, цивилизация, культурогенез,

антропогенез, миф, символ, знак и т.д.). К этим понятиям «привязаны» подразделы с определениями смешанного характера: часть определения верна, а другая часть – неправильна. Могут быть как полностью правильные определения, так и полностью неверные. Задание студенту: найти верные определения, устно объяснить, почему неправильные определения являются таковыми.

Библиотека интеллект-карт на основе смысловых алгоритмов, как нам представляется, должна включать в себя более 60 единиц (3 задания на группу численностью 20 человек). Мы практикуем обновление библиотеки интеллект-карт (на сегодня составлено 89 единиц) каждый семестр.

Использованные источники:

1. Азарова Р.Н., Золотарева Н.М. Разработка паспорта компетенции: Методические рекомендации для организаторов проектных работ и профессорско-преподавательских коллективов вузов. Первая редакция. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, Координационный совет учебно-методических объединений и научно-методических советов высшей школы, 2010. – 56 с.
2. Серебрякова Ю.В. К вопросу о взаимосвязи критериев общекультурных компетенций и мониторинга предметного обучения философии // Alma mater. Вестник высшей школы. Москва: Изд-во РУДН. №2, 2013. С. 38 – 43.
3. <http://www.xmind.net/> Дата обращения: 28.11.2013г.
4. Бьюзен Т. и Б. Супермышление / Пер. с англ. Е. А. Самсонов. - 2-е изд. - Мн.: ООО «Попурри», 2003. - 304 с.
5. Багдай Е.В. Использование технологии интеллект-карт в обучении студентов // «Экономика и социум» №4(9) 2013 www.iurp.ru (электронный журнал). Дата обращения: 28.11.2013г.
6. Серебрякова Ю.В. Проблемы современного обучения философии в ВУЗе // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота. 2012. №9 (23): в 2-х ч. Ч.1. С. 149 – 152.

*Джабраилова Н.Д., к.э.н.
доцент*

*Тагиев Р.С., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО Дагестанский государственный университет
Россия, г. Махачкала*

БАЛАНС В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ

В рыночных условиях хозяйствования значение и роль бухгалтерской отчетности, все больше возрастает, как об одном из главных источников информации о финансовых результатах деятельности предприятия, а также его имущественном и финансовом положении.

В общепринятом понимании бухгалтерский баланс представляет собой отражение финансового состояния предприятия на конкретную дату и своего рода экономический прогноз на будущее. В современных условиях хозяйствования экономических субъектов бухгалтерский баланс является одним из главных отчетных форм и олицетворяет собой источник различной информации об экономической группировке и обобщении имущества по составу и размещению, по источникам его образования, выраженных в денежной оценке и составленный на три отчетные даты. Информацию в балансе следует представлять за трехлетний последовательный период: на отчетную дату отчетного периода, на конец предыдущего года и на конец года, предшествующего предыдущему.

Из общей теории бухгалтерского учета известно, что в порядке текущего учета баланс разлагается на отдельные статьи, каждая из которых представляет собой счет (синтетический, аналитический). Отсюда следует, что строение баланса предполагает построение соответствующего плана счетов. Таким образом, бухгалтерские счета, являясь органической частью баланса, представляют собой объект учета, отражающий имущество по составу и размещению или источник образования имущества, расположенный в статье баланса.

Анализ показателей бухгалтерского баланса позволяет сопоставлять имущество, права и обязанности (долги). Причем имущество может оказаться равным долгам, быть больше или меньше долгов. В случае, когда имущество равно долгам, права и обязанности взаимно погашаются. В случае, когда имущество больше долгов, то разницу превышения прав над обязательствами, называют чистыми активами. Если же имущество меньше долгов, возникает дефицит имущества.

Бухгалтерский баланс в России, как и в других странах, состоит из двух частей: актива и пассива. В активе баланса расположены средства по составу и размещению (внеоборотные и оборотные активы), а в пассиве отражаются источники образования имущества (собственные и заемные источники).

Порядок формирования и расположения объектов учета в российском бухгалтерском балансе отличается от зарубежных аналогов. Так, показатели активной части баланса в России строятся по возрастающей ликвидности, а в США и Великобритании по убывающей. Показатели пассивной части российского баланса располагаются по возрастанию степени срочности возвратов, а в США и Великобритании наоборот.

Как элемент метода бухгалтерского учета баланс представляет собой процедуру обработки фактов хозяйственной жизни, обобщая их в информационную модель финансового состояния экономического субъекта. Информация этой модели, представленная в виде отчетных показателей в балансовых статьях, выступает главным источником при оценке и анализе функционирования экономического субъекта, его производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, направленной на

совершенствование и развитие всей системы управления предприятием. На основе данных, представленных в балансе, заинтересованные пользователи имеют возможность изучать наличие, размещение и использование ресурсов, платежеспособность и финансовую устойчивость предприятий и удовлетворять, таким образом, свои информационные потребности.

При составлении баланса необходимо соблюдать ряд требований:

1. Не допускается зачет между активными и пассивными статьями, статьями прибылей и убытков, кроме случаев, когда такой зачет предусмотрен соответствующими положениями по бухгалтерскому учету.

2. Амортизируемые виды имущества (основные средства, нематериальные активы) отражаются в бухгалтерском балансе по остаточной стоимости.

3. Активы и обязательства делятся в зависимости от сроков их обращения (погашения) на долгосрочные и краткосрочные.

4. Отрицательные значения показателей показывают в круглых скобках.

5. При формировании оценочных резервов (под снижение стоимости материальных ценностей, под обесценение финансовых вложений, по сомнительным долгам) их суммы вычитаются из стоимости тех активов, в отношении которых были сформированы соответствующие резервы

Использованные источники:

1. Приказ Минфина России от 02.07.2010 № 66 н «О формах бухгалтерской отчетности».
2. Гайбатова Н.Д. Математические модели в бухгалтерском учете. – Махачкала: Издательский дом «Наука плюс», 2006. – 112 с.
3. Диркова Е.Ю. Инкубатор для бухгалтера: от нуля до баланса. - М.: Эксмо, 2010. - 336 с.

Джавадова Р.М.

студент 5 курса

науч. Руководитель: Алиева Н.М.

ст. преподаватель

ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»

Россия, г. Махачкала

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

Важность использования автоматизированного учета в бюджетных учреждениях заключается в том, что она способствует повышению эффективности управления финансами на основе сокращения трудоемкости, сбора, обработки и анализа информации, обеспечения многовариантных расчетов финансовых планов и лучшего их согласования между собой.

Компьютерная система бухгалтерского учета - это технологическая система, которая обеспечивает ведение бухгалтерского учета на предприятии, функционирует на основе ЭВМ и других технических средств,

обеспечивающих процессы регистрации, передачи, обработки и хранения учетных данных.

Основные возможности компьютерных систем бухгалтерского учета в бюджетных учреждениях:

1. Простота, удобство и гибкость в их освоении и использовании;
2. Понятное и емкое представление информации;
3. Большой выбор типовых операций и форм отчетности;
4. Значительные аналитические возможности, включая графическую обработку и представление.

В настоящее время одной из популярных программ, используемых в бюджетной сфере, является 1С: Предприятия 8.

«1С: Предприятия 8» обеспечивает автоматизацию бухгалтерского учета государственных (муниципальных) бюджетных учреждений, финансируемых из федерального, регионального (субъектов Российской Федерации) или местного бюджетов, а также из бюджета государственного внебюджетного фонда на основании бюджетной сметы и ведущих учет по Плану счетов бюджетного учета.

Программа предназначена для получателей, распорядителей, главных распорядителей средств бюджета, органов государственной власти, органов местного самоуправления (муниципальных органов), органов управления государственными внебюджетными фондами, финансовых органов, органов казначейства в части исполнения сметы на свое содержание.

Компьютерные системы бухгалтерского учета на базе 1С: Предприятия 8 относятся к классу систем бухгалтерского учета для средних предприятий.

Программный комплекс 1С: Предприятие 8 используется в нескольких режимах:

1. Конфигуратор – настройка конфигурации системы;
2. Предприятие – функционирование ИС;
3. Отладчик – отладка программных модулей, написанных на встроенном языке программирования системы;
4. Монитор пользователей – оперативный анализ работы пользователей.

1С: Предприятия 8 характеризуется точностью расчетов, а также сокращается время введения отчетов.

Компьютерная система предусматривает автоматизированное выполнение задач бухгалтерского учета, как в регламентном, так и в диалоговом режимах.

В компьютерной системе бухгалтерского учета обеспечивается ограниченный доступ, как к первичной, так и систематизированной информации путем введения пароля секретности проверки полномочий на доступ к информации, выявление и недопущение несанкционированного доступа к информации, которая сохраняется на машинных носителях.

В компьютерной системе учета используется единая информационная база данных, которые на основании принципа двойной записи накапливают всю необходимую для системы учета информацию. В автоматизированной системе учета первичный документ может составляться вручную непосредственно на месте осуществления хозяйственной операции без создания электронного первичного документа. Потом этот документ передается в бухгалтерию для обработки. Бухгалтер создает на основании него проводку, которая добавляется в журнал операций. Параллельно этот документ регистрируется вручную в журнале регистраций первичных документов.

Одно из основных преимуществ передачи документа непосредственно с компьютера на компьютер - это возможность получить документ в том виде, в котором он был подготовлен, с включенными в него таблицами, графиками, рисунками и т.п. Данные с такого документа легко могут быть включены в другие документы, а сам он может передаваться по сети внутри предприятия.

В условиях компьютеризации учета есть возможность отображать многовариантные оценки, ориентироваться в разных свойствах объекта, если их следует принимать во внимание.

При применении ряда компьютерных программ можно использовать несколько видов оценок, любые виды цен и способы оценок, то есть, отображать активы с точки зрения разных пользователей, для разных ситуаций: ликвидации, продажи, дальнейшего использования, конфискации и т.п. При применении компьютерных программ можно избежать трудностей при отображении активов предприятия в отчетности, следует лишь правильно определить учетную политику.

При работе с бухгалтерскими счетами в компьютерных программах, значительно расширяются возможности аналитического учета.

Бухгалтерский учет имеет сложную информационную систему, состоящую из комплекса учетных задач, имеющих внутренние и внешние связи. Основой типовых проектов компьютеризации бухгалтерского учета является создание базы данных, файлов справочной и иной информации.

В наше время невозможно обходиться без компьютерных технологий. Применение компьютеров разрешает многократно перегруппировать данные, записанные на носителях. Использование компьютерных программ значительно облегчает работу бухгалтеров.

Джанбуева Д. Д.
студент 5 к.
научный руководитель: Раджабова М.Г., к.э.н.
ст. преподаватель,
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г. Махачкала

ЗНАЧЕНИЕ ТОВАРНЫХ БИРЖ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

Важнейшим фактором становления рыночных отношений является создание биржевых институтов, входящих в рыночную инфраструктуру, важное место в которой занимают товарные биржи.

Товарные биржи - организации, действующие на основе самоокупаемости в целях: оказания посреднических услуг по заключению торговых сделок; упорядочения товарной торговли; регулирования торговых операций и разрешения торговых споров; сбора и опубликования сведений о ценах, состоянии производства и других факторах, оказывающих влияние на цены.

Товарные биржи разделяются:

- по назначению: специальные и универсальные;
- по широте действия: муниципальные, региональные, республиканские, краевые и областные;
- по доступности - открытые и закрытые;
- по характеру проводимых операций - биржи реального продукта и фьючерсные биржи.[1, с. 138]

В современных условиях роль биржи в развитии национальных экономик и в системе мирового хозяйства, внешнеэкономических связей значительна. Биржи являются своеобразными катализаторами развития торговли и промышленности, центром, вокруг которого формируется инфраструктура рынка.

Развитие товарных бирж обусловлено следующими факторами.

1. Свобода выбора и осуществления предпринимательской деятельности
2. Экономическая самостоятельность хозяйствующих субъектов, основанная на многообразии форм собственности
3. Неограниченное количество участников предпринимательской деятельности в сфере товарного производства и торговли
5. Мобильность обращения материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов
6. Свободный выбор партнеров по сделке
7. Свободное ценообразование
8. Открытость экономики государства внешним связям. .[2, с. 9]

Главной целью товарных бирж является проведение свободных торгов и заключения контрактов по закупке и продаже товаров по рыночным ценам, которые складываются под влиянием спроса и предложения.

Сегодня товарная биржа выступает не только как институт, имеющий вторичное значение и обслуживающий интересы промышленности и сферы обмена, но имеет и самостоятельное значение. Деятельность товарных бирж заключается в стимулировании спроса, посредством которого получает значительный стимул к развитию промышленность, аграрный рынок, строительство, торговля, связь, кредитно-финансовые рынки.

Это проявляется в следующем.

Во-первых, возникновение товарных бирж в условиях перехода страны на рыночную экономику оказало положительное воздействие на формирование свободного оптового рынка товаров, сырья и материалов;

Во-вторых, деятельность товарных бирж способствовала развитию соответствующей институциональной инфраструктуры: вокруг биржевых структур стали развиваться различного рода компании: инвестиционные, страховые, брокерские фирмы, торговые дома и коммерческие банки.

В-третьих, развитие товарных бирж (наряду с другими видами бирж) во многом способствовало развитию международной биржевой торговли, клиринговой и депозитных систем, биржевых компьютерных систем и т.п.;

В-четвертых, на этапе формирования оптового рынка товарные биржи дали возможность субъектам экономики определить реальный спрос, предложение и цены на товары и материалы, выставляемые на торги;

В-пятых, товарные биржи аккумулировали капитал для его последующего инвестирования в перспективные направления бизнеса, в создание информационной и транспортной инфраструктуры, а также способствовали привлечению иностранного капитала;

В-шестых, товарные биржи во многом помогли сформировать кадры первых отечественных бизнесменов и сыграли позитивную роль в создании рыночного менталитета у населения.

Кроме того, биржевой рынок является фактором сокращения транспортных и сопутствующих издержек. Например, товары сырьевой группы, спрос на которые является массовым, закупки оптовыми, удобнее реализовать через товарные биржи. Это обусловлено тем, что совершение биржевых сделок на отсутствующий товар через товарную биржу дает возможность избежать непроизводительных расходов по перевозке товара в место торговли. Предотвращаются также затраты на страхование грузов, погрузочно-разгрузочные работы, сопровождение и охрану товаров. Кроме того, заключая на товарных биржах сделки на срок, предприятия могут планировать свое производство, формируя заблаговременно «портфель заказов».

Необходимо также отметить, что биржевой рынок является центром сбора и переработки информации о ценообразующих факторах на отдельные виды товаров. То есть, биржи являются тем элементом рынка, который трансформирует полученную разноплановую информацию в конкретные

цены товаров, причем учитываются как сведения о прошедших и настоящих событиях, так и прогнозная информация.

Использованные источники:

1. Галанов В.А., Басов А.И., Афанасьев Е.В. и др. Под ред.: Галанова В.А., Басова А.И.. Биржевое дело: Учебник. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 303 с.
2. Трифонов Р. Биржевой товарный рынок: трудности становления и перспективы // Рынок ценных бумаг. - 2007. - № 24.- с. 8-12

*Дильмухаметов И.И.
студент*

*ФГБОУ «Бакирский государственный аграрный университет»
Россия, г.Уфа*

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ

В связи с инновационными требованиями, предъявляемыми социумом, государством к школе одной из основных проблем заведования является грамотный подбор и постановка кадров. Искусные характеристики должностей работников образования четко определяют направление требований: увеличение следствие труда, трудовой активности, делового начала, особенно обширное употребление профессионального и творческого начала, рациональную организацию труда и обеспечение его эффективности. Качество образования напрямую зависит от квалификации и компетентности управленческих и педагогических кадров.

Впервые в 2009году в приказе Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации № 593 в квалификационных характеристиках должностей работников образования определены составляющие компетентностей работников образования и требования к квалификации. Стандарты профессионального образования нового поколения уже определяются на языке компетенций, однако внедрение ведущего подхода в образовательное дело требует решения многих исследовательских задач.

*Димитрюк А.А.
старший преподаватель*

*кафедры Стратегического и операционного менеджмента
ФГБОУ ВПО Омский государственный педагогический университет
Россия, г. Омск*

**РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЦА
ПОСРЕДСТВОМ ТЕХНОЛОГИИ ФОРСАЙТИНГА**

В условиях кризиса гуманистики, современной психологии и педагогике предстоит решить много задач для обеспечения эффективного развития не только науки, но и практики. Данная статья посвящена в первую очередь одной из наиболее актуальных проблем современности — проблеме стратегического

мышления у управленцев. Основой стратегического мышления является когнитивный стиль, индивидуальный способ интерпретации реальности и принятия решений на этой базе. На данный момент психические механизмы индивидуального своеобразия склада ума изучены недостаточно. Именно поэтому проблематика когнитивных стилей как основы стратегического мышления представляет особый интерес для современной науки и практики. В психологической науке изучение познавательной деятельности традиционно связывалось с исследованием особенностей работы человеческого интеллекта — единственного психического механизма, который отвечает за переработку информации об окружающей действительности и ее воспроизведение в индивидуальном сознании в виде познавательных образов той или иной степени полноты и сложности. Под стратегическим мышлением мы понимаем такое мышление, которое помогает добиваться целей, решать задачи, справляться с трудностями.

На протяжении последних ста лет психологические теории интеллекта разрабатывались в рамках общей психологии. Соответственно, они были ориентированы на выявление и формулирование общих закономерностей познавательной психической деятельности. Именно эти закономерности были предметом дальнейшего психологического анализа. Что касается индивидуальных различий в интеллектуальной деятельности (индивидуальной специфики приемов переработки информации, своеобразия способов решения задач, присущих конкретному человеку, и т. д.), они долгое время игнорировались, ибо рассматривались как своего рода артефакты, досадные отклонения от «закономерного» хода познавательного отражения и интеллектуального развития в целом[1].

С другой стороны, в содержании современного образовательного процесса превалирует рассмотрение верхней границы возраста будущих учащихся (тех, кого предстоит обучать выпускникам педагогических ВУЗов) 20-25 лет. В тоже время, если рассматривать официальные данные государственной службы занятости Омской области, только за 2012 год профессиональную переподготовку прошли 13 000 человек в возрасте от 30 до 57 лет, в ФГБОУ ВПО ОмГПУ в 2012 году было принято на обучение по программам подготовки бакалавров и магистратуры 580 человек в возрасте от 30 до 82 лет, в 2013 году — 980 человек. Основой для этого становится постоянно повышающаяся в обществе как потребность, так и возможности многократного (постоянного) повышения квалификации, переобучения или даже смены профессии для трудящихся граждан, а также возможностей и потребностей обучения и переобучения взрослых в связи с возросшими культурными запросами, осознанием потребности в посильном обучении и познании нового как составляющей здорового образа жизни и не только взрослых работающих граждан, но и пенсионеров. Особенно это важно для управленцев. Им предстоит решать множество вопросов, относящихся к ходу процесса, много планировать, принимать решения в условиях неопределенности и риска.

Важно, чтобы он был готов к реализации своей профессиональной деятельности.

На стыке этих проблем психологии и педагогики находится такая психолого-педагогическая проблема, каким образом педагог может способствовать развитию индивидуального ума, обеспечивающего в последующем успешное личностное и профессиональное развитие управленца, работая с контингентом зрелого возраста.

Изучение когнитивных стилей позволяет, с одной стороны, рассмотреть индивидуальные различия в способах восприятия информации, приемах анализа, структурирования и оценивания своего окружения как некоторые типичные формы интеллектуального поведения, относительно которых группы людей являются похожими и одновременно отличными от других людей (т. е. когнитивные стили подчиняются действию некоторых общих закономерностей организации когнитивной сферы человека). С другой стороны, выраженность тех или иных когнитивных стилей является специфическим индикатором наличия у человека опыта определенных уникальных индивидуально-специфических механизмов регуляции его интеллектуальной активности. Следовательно, проблематика когнитивных стилей представляет интерес именно как та потенциальная область психологического знания, где, возможно, будет найден вариант объединения общепсихологического и дифференциально-психологического аспектов изучения человеческого интеллекта с выходом на понимание природы индивидуального разума. В нашей работе особый интерес изучения когнитивных стилей связан с выявлением факторов продуктивности интеллектуальной деятельности.

Исходя из предложенной М.А. Холодной терминологии, когнитивные стили можно определить как *индивидуально-своеобразный способ переработки информации о своем окружении в виде индивидуальных различий в восприятии, анализе, структурировании, категоризации, оценивании происходящего* [1].

Отметим ряд отличительных признаков этого психического феномена. Во-первых, когнитивный стиль — это структурная характеристика познавательной сферы, свидетельствующая об особенностях ее организации и не имеющая прямого отношения к особенностям ее содержания. Во-вторых, когнитивный стиль — это индивидуально-своеобразные способы получения того или иного когнитивного продукта, то есть инструментальная характеристика интеллектуальной деятельности, которая может быть противопоставлена её продуктивной характеристике. В-третьих, когнитивный стиль, в отличие от традиционных униполярных психологических измерений, — это биполярное измерение, в рамках которого каждый когнитивный стиль описывается за счет обращения к двум крайним формам интеллектуального поведения (например, полезависимости/ полenezависимости, импульсивности/ рефлексивности). В-четвертых, к когнитивным стилям не применимы оценочные суждения, так как представители того или другого полюса каждого когнитивного

стиля имеют определенные преимущества в тех ситуациях, где их индивидуальные познавательные качества способствуют эффективной индивидуальной адаптации. В-пятых, когнитивный стиль — это устойчивая характеристика субъекта, стабильно проявляющаяся на разных уровнях интеллектуального функционирования и в разных ситуациях. В-шестых, когнитивный стиль — это предпочтение определенного способа интеллектуального поведения.

В современной зарубежной и отечественной литературе можно встретить описание около двух десятков различных когнитивных стилей. В нашей работе мы используем десять стилей, описанных в рамках стилевого подхода:

Полезависимость/полenezависимость.

Узкий/широкий диапазон эквивалентности.

Узость/широта категории.

Ригидный/гибкий познавательный контроль.

Толерантность/нетолерантность к нереалистическому опыту.

Фокусирующий/сканирующий контроль.

Сглаживание/заострение.

Импульсивность/рефлексивность.

Конкретная/абстрактная концептуализация.

Когнитивная простота/сложность.

Важно отметить, что субъект может выбрать любой способ переработки информации, однако он произвольно или произвольно предпочитает какой-либо определенный способ восприятия и анализа происходящего.

В практической деятельности мы столкнулись с тем, что некоторые студенты заочного отделения факультета «Высшая бизнес-школа» ОмГПУ были неуспешны в своей учебной деятельности. Было выдвинуто предположение, что их когнитивный стиль не отвечал требованию обеспечения оптимальной адаптации к окружающей среде и оптимизации познавательной активности. В ходе эмпирического исследования было реализовано три этапа: констатирующий (подбор диагностического инструментария и проведение эмпирического исследования); экспериенциальный (разработка и реализация развивающих мероприятий психолого-педагогической направленности по результатам проведенной диагностики); итоговый (осуществление анализа всех данных исследования).

На *констатирующем* этапе исследовательской работы мы подобрали и провели следующие методики: Методика «Включенные фигуры» (Wilkin, Oilman, Raskin, Karp, 1971), представляющая разновидность перцептивных тестов; Методика «Свободная сортировка объектов» (Gardner, Holzman, Klein, Linton, Spence, 1959); Методика «Подбор синонимов» (Bottenberg, 1970); Методика свободных ассоциаций (Gardner, Holzman, Klein, Linton, Spence, 1959); Методика оценки размера круга в условиях отвлекающих помех (Gardner, Holzman, Klein, Linton, Spence, 1959); Методика «Последовательность картинок», С. Сантостефано; Методика «Сравнение похожих рисунков» (Kagan, 1966);

Методика «Завершение предложений» (Schroder, Driver, Stroufert, 1970); Техника репертуарных решеток Дж. Келли [3].

Результаты диагностики свидетельствуют о доминирующих когнитивных стилях в исследуемой выборке. Так, всего в исследовании приняли участие 300 человек, из них 189 (63 %) обнаружили такие когнитивные стили как узость категорий, ригидный познавательный контроль, импульсивность, конкретная концептуализация, когнитивная простота. Так же была установлена сильная положительная связь между наличием данных когнитивных стилей и низкой успеваемостью. Остальная часть выборки (37 %) обнаружили такие когнитивные стили как широта категорий, абстрактная концептуализация, когнитивная сложность. Между данными стилями и хорошей успеваемостью была установлена сильная положительная связь. По остальным когнитивным стилям статистически значимой выраженности обнаружено не было.

На *экспериментальном* этапе эмпирического исследования нами было предложено включить в образовательный процесс гуманитарную технологию форсайтинга. Она была выбрана, во-первых, в связи с тем, что оптимально подходила к специфике дисциплин, осваиваемых студентами на данный момент, например, стратегический менеджмент, стратегическое управление персоналом, бизнес-планирование, риск-менеджмент персонала. Сама технология подразумевает детальное представление будущего перспективного проекта, требует тщательного анализа наличной ситуации, внешней и внутренней среды, ресурсов, анализа действующих сил [1]. Во-вторых, для успешного выполнения заданий в рамках данной технологии студенты будут вынуждены изменить свой привычный когнитивный стиль на тот, который в последующем не только поможет им повысить успеваемость, но и обеспечит успешное освоение профессиональных компетенций и реализацию профессиональной деятельности [5]. Далее мы сопровождали измененный образовательный процесс в течение 2012/2013 учебного года.

По окончании учебного года была реализована повторная диагностика когнитивных стилей, обнаружившая, что у 90 % (270 человек) доминирующими когнитивными стилями стали полнезависимость, широта категории, гибкий познавательный контроль, рефлексивность, когнитивная сложность. Анализ изменения признака под влиянием одного контролируемого условия производился с помощью методов однофакторного анализа Фишера [2]. Расчет данных производился в системе **STATISTICA**.

В нашей работе мы рассматривали развитие репертуара когнитивных стилей личности посредством включения в образовательный процесс гуманитарной технологии форсайтинга. Как показал анализ произведенного эмпирического исследования, внедрение в образовательный процесс технологии форсайтинга является фактором, оказывающим существенное

влияние на изменение репертуара (набора) используемых когнитивных стилей у учащихся.

Таким образом, наряду с традиционно используемыми педагогическими технологиями, следует использовать форсайтинг как средство создания благоприятных условий для решения задач развития индивидуального ума, обеспечивающего в последующем успешное личностное и профессиональное развитие учащегося в контексте андрогогики. Именно в этом мы видим перспективу развития стратегического мышления у управленцев, что благоприятно скажется на результатах их практической деятельности и послужит основой поступательного развития структурного подразделения и предприятия(организации) в целом.

Использованные источники:

1. *Алексейчук, А. Е.* Форсайтинг – технология стратегического планирования и мониторинга крупномасштабных проектов социально-экономического развития / -. М.: ИПУ РАН, 2010. С. 144-148.
2. *Сидоренко, Н. В.* Методы математической обработки в психологии: учеб. пособие / отв. ред. Крылов А. Б. – СПб.: ООО Речь, 2007. – 350 с.
3. *Сочивко, Д.В.* Методы измерения индивидуального стиля познавательной деятельности // Методы психологического исследования: проблемы и поиски путей реализации/ Под ред. В.А. Барабанщикова и др. – М.Изд-во ИП РАН, 1986
4. *Холодная, М.А.* Когнитивные стили о природе индивидуального ума 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 384 с.
5. *Armstrong S.T.* The influence of individual cognitive style on performance in management education // Educational Psychology, 2000. – V/ 20(3)/ - P.323-339

Дисбиянова А.И.

Сираева Р.Р., к.э.н.

доцент кафедры финансов и кредита

Башкирский государственный аграрный университет

Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО СХП «УРАЛ-ТАУ»

Финансовое состояние предприятия (ФСП) характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени [3].

Актуальность темы заключается в том, что финансовое состояние на предприятии улучшается финансовое положение предприятия, так как способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств.

Среди зарубежных ученых проблемы анализа финансового состояния глубоко исследуются в работах Дж. Альтмана, Р. Акоффа, М. Альберта,

Л.А. Бернстайна, Ю. , Бригхема, Т. Гардиана, Л. Гапенски, А.П. Гриффина, А.М Мескона, К. Хитчинга и многих других [2].

Анализ финансового состояния предприятия выделяет несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния.

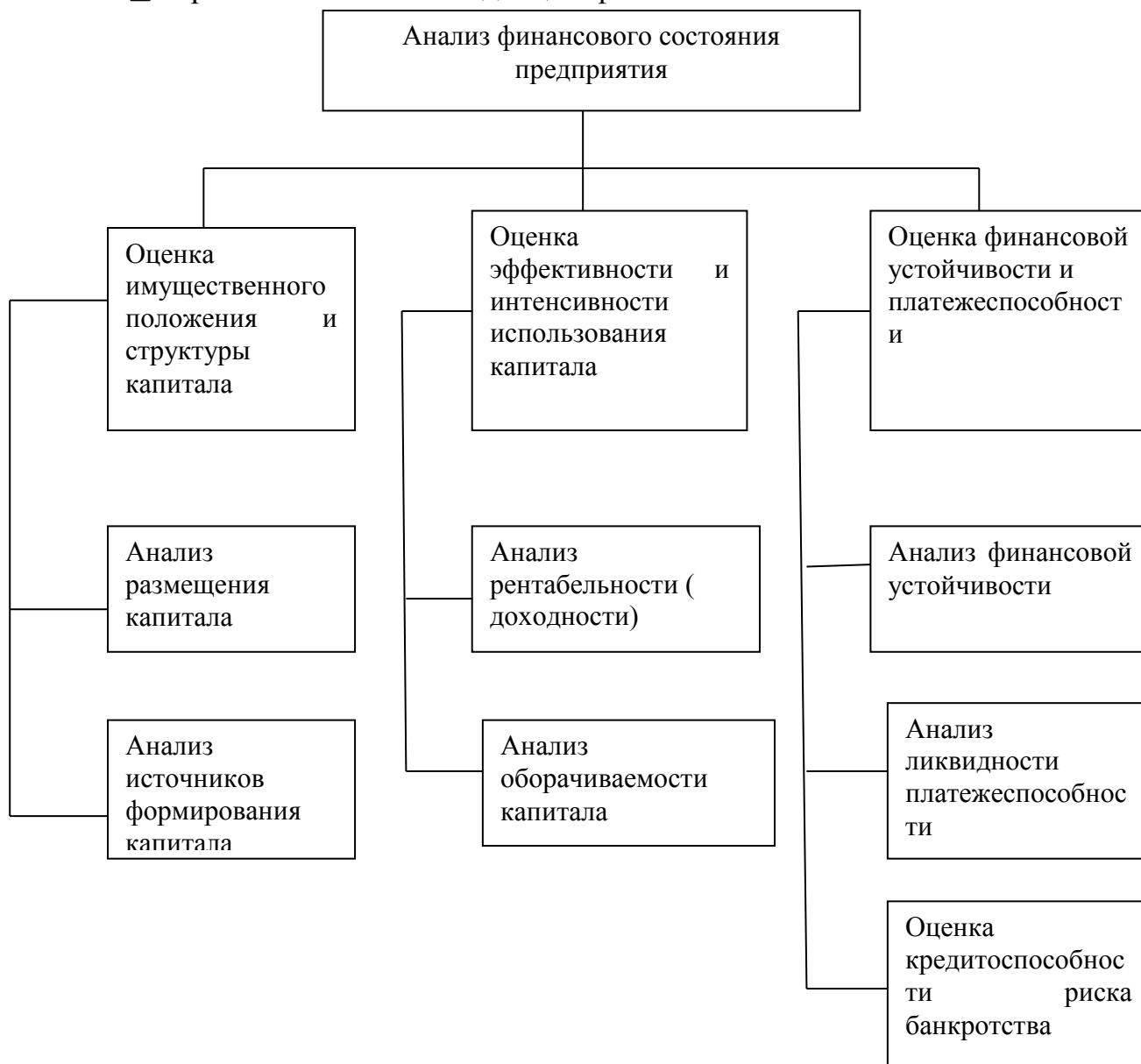


Рисунок Основные блоки анализа финансового состояния предприятия [3].

Вертикальный анализ бухгалтерского баланса по ООО СХП «Урал-Тау» [1] .

Показатели	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%	сумма, тыс. руб.	%
1	2	3	4	5	6	7
I Внеоборотные активы	53777	100	101971	100	143362	100
Основные средства	49446	91,91	93230	91,42	87240	60,85
Прочие внеоборотные активы	4329	8,01	8741	8,57	56122	39,14
II оборотные активы	73756	100	125975	100	141921	100
Запасы	58024	78,67	85790	68,10	117742	82,96
НДС	703	0,95	708	0,56	774	0,54
Дебиторская задолженность	14540	19,71	38325	30,42	23237	16,37
Денежные средства	489	0,66	1152	0,91	168	0,11
III Капитал и резервы	108571	100	171628	100	197398	100
Уставный капитал	5241	4,82	5241	3,05	5241	2,65
Нераспределенная прибыль	103330	95,17	166387	96,91	192157	97,33
IV долгосрочные обязательство	3929	100	33209	100	49950	100
Заемные средства	1673	42,58	32619	98,22	49950	100
Прочие обязательства	2256	57,41	590	1,77	-	-
V Краткосрочные обязательства	15033	100	23109	100	37935	100
Заемные средства	5400	35,92	9900	43,84	22090	58,23
Кредиторская задолженность	9633	64,07	13209	57,15	15845	41,76

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот [4].

Анализ финансового состояния предприятия выделяет несколько целей:

- определение финансового положения;
- выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- прогноз основных тенденций финансового состояния [5].

С помощью вертикального анализа можно проводить межхозяйственные сравнения. В ООО СХП «Урал-Тау» идет увеличение доли оборотных средств, отсюда делаем выводы что сформирована более мобильная структура активов, что улучшает финансовое положение

предприятия, так как способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств. На анализируемом предприятии сложилась такая ситуация: снизилась доля внеоборотных активов и соответственно увеличилась доля оборотных активов. При этом доля дебиторской задолженности выросла с 19,71 % до 16,37 % . Важное значение для оценки финансового состояния имеет вертикальный анализ актива и пассива баланса, при котором приоритетное внимание уделяют изучению относительных показателей. Цель вертикального анализа заключается в расчете доли отдельных статей в итоге баланса и оценке ее изменений.

Таким образом, большое значение для оценки финансового состояния имеет вертикальный анализ актива и пассива баланса, при котором основное внимание сосредоточено на относительных показателях.

Использованные источники:

1. Устав ООО СХП «Урал-Тау» утвержденный общим собранием учредителей протоколом №1 от 1 января 2009 года
2. Бригхем Ю., Гапенски Л., Финансовый менеджмент .- М.: Полный курс в 2-х томах, 2010.-223с.
3. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: учебник / Г.В. Савицкая.-Мн.: Новое знание, 2009.-687с.-(Экономическое образование).
4. СИРАЕВА Р.Р., ВОЛКОВ С.В. ВЛИЯНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН / ИЗВЕСТИЯ ОРЕНБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АГРАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА. 2013. № 2. С. 208-210
5. Экономика. [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.grandars.ru/college/ekonomika.ru>

*Довженко К.О.
магистрант факультета магистратуры и аспирантуры
Поволжский институт управления им. П. А.Столыпина
Россия, г. Саратов*

РОЛЬ АДВОКАТУРЫ В ГРАЖДАНСКОМ ОБЩЕСТВЕ

Рассматривая вопрос о месте и роли адвокатуры в гражданском обществе, необходимо, прежде всего, выяснить, что оно собой представляет. В последние годы этому феномену уделяется все больше внимания. В той или иной степени проблема становления и функционирования гражданского общества находилась в центре внимания философов, политологов, социологов. Имеется своя ниша и у юристов: соотношение государства и общества; различия между политическим государством и неполитическим гражданским обществом, права человека в государстве и обществе и другое.

Начало периода развития современной российской адвокатуры можно считать датой принятия ныне действующего Федерального закона от 31 мая

2002 г. «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», в который постоянно вносятся поправки и изменения.

Данным законом определяются правовые основы деятельности адвокатуры, взаимодействия органов самоуправления адвокатов с государственными органами, должностными лицами и гражданами, гарантируются их независимость как профессиональных некоммерческих организаций.

Основными новеллами являются нормативное определение адвокатской деятельности и адвокатуры; гарантии независимости адвоката и гарантии адвокатской деятельности; расширение прав адвоката при оказании юридической помощи, предоставление ему возможности самостоятельно собирать необходимые сведения и предметы, которые могут быть признаны доказательствами в соответствии с законодательством РФ; регламентация условий приобретения, приостановления и прекращения статуса адвоката; признание права адвоката на выбор формы организации: осуществлять свою профессиональную деятельность индивидуально, открывая адвокатский кабинет, либо в составе некоммерческих организаций (адвокатских бюро); расширение возможностей граждан РФ получать бесплатную юридическую помощь; определение органов адвокатского самоуправления и их основных функций.

В полной мере значение этих нововведений можно будет объективно оценить с накоплением практики применения Закона. Но уже сегодня обоснованность и состоятельность некоторых из них представляется спорной. Так, концептуальное разделение понятий «адвокатская деятельность» и «адвокатура» на самостоятельные правовые категории выглядит далеко неоднозначным и не укладывающимся в логику исторического развития института адвокатуры решением. Сохранение коллегий адвокатов в виде адвокатских образований, крайне усложнило процесс реорганизации и создания новых форм адвокатских организаций. Закон не определяет и не раскрывает принципы создания адвокатских организаций, что порождает правовую путаницу в практике его применения. Много проблем возникло при решении вопросов корпоративного самоуправления. Закон породил достаточно сложный вопрос о судьбе общественных объединений адвокатуры, созданных в 90-е годы. Остался фактически нерешенным, весьма больной для адвокатуры вопрос социальных гарантий профессии: оплаты труда при выполнении адвокатами поручений государственных органов по ведению дел, вопросы социального страхования, пенсионного обеспечения, налогов, а также обеспечения защиты адвоката и членов его семьи от посягательств за профессиональную деятельность.

Главное предназначение адвокатуры и деятельности адвокатов – это оказание квалифицированной юридической помощи каждому нуждающемуся в ней, и основой успешного выполнения этой задачи являются: хорошие знания права, тщательное исследование обстоятельств

рассматриваемого дела и глубокое изучение личности подзащитного. Сама адвокатура как институт гражданского общества, как и иные его институты, организационно создается лишь на определенном этапе развития государственно оформленного общества при наличии на то соответствующих социально-экономических, политических и правовых условий. С изменениями в экономической и социальной сферах общества происходят соответствующие изменения в его, так называемой надстройке, важной составляющей которой является адвокатура.

В условиях получившего широкое распространение правового нигилизма в стране и участвовавших случаях нарушений прав, свобод и законных интересов людей и юридических лиц резко повысилась их потребность в квалифицированной юридической помощи, а это в свою очередь активизировало деятельность такого классического института гражданского общества, как адвокатура.

В системе институтов гражданского общества адвокатура занимает особое место, поскольку она является профессиональным, добровольным объединением лиц, обладающих правовыми (юридическими) знаниями. Это позволяет ей не только оказывать юридическую помощь физическим и юридическим лицам по конкретным административным, арбитражным, гражданским и уголовным делам, но и влиять на правовое сознание отдельных лиц, общающихся с адвокатами, и своей деятельностью осуществлять правовое просвещение населения страны в целом, содействовать повышению правовой культуры российского общества.

Адвокатура как институт гражданского общества связана с другими его институтами. Наиболее тесно по своим задачам адвокатура связана с органами местного самоуправления, с Общественной палатой, профсоюзами, а также с самостоятельными разнообразными правозащитными организациями.

Адвокатура, таким образом, не единственная организация в стране, оказывающая юридическую (правовую) помощь. Такую помощь населению и юридическим лицам также осуществляют различные юридические службы на государственных предприятиях и в учреждениях, в негосударственных организациях. Кроме того, такую же работу в том или ином объеме выполняют иные организации и лица, занимающиеся частной предпринимательской деятельностью (частные нотариусы, различного рода правовые кооперативы, а также частные детективы, помогающие гражданам отыскать юридически значимые факты и документы).

Адвокатура действует на основе принципов законности, независимости, самоуправления, корпоративности, а также принципа равноправия адвокатов (п. 2 ст. 3 Закона). Приведем наше понимание указанных в законе принципов в той же последовательности.

Принцип законности означает, что адвокатская деятельность должна осуществляться при неуклонном соблюдении предписаний правовых норм.

Недопустимо, чтобы цели и задачи, стоящие перед адвокатурой, достигались с применением незаконных методов и средств. Принцип законности лежит в основе деятельности органов государственной власти, местного самоуправления, юридических и физических лиц, в том числе адвокатуры – всех субъектов права.

Принцип независимости адвокатуры выражается в том, что органы государственной власти и органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность адвокатуры, за исключением случаев, когда она противоречит законодательству России. На основании ст. 18 Закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации» вмешательство в адвокатскую деятельность, осуществляемую в соответствии с законодательством, либо препятствование этой деятельности каким бы то ни было образом запрещается.

Кроме того, адвокат не может быть привлечен к какой-либо ответственности (в том числе после приостановления или прекращения статуса адвоката) за выраженное им при осуществлении профессиональной деятельности мнение, если только вступившим в законную силу приговором суда не будет установлена виновность адвоката в преступном действии (бездействии).

Принцип самоуправления подразумевает самостоятельное формирование адвокатских объединений и органов самоуправления, невмешательство государства в деятельность указанных органов, самостоятельное определение (в рамках закона) адвокатом форм своей деятельности. Органы государственной власти и местного самоуправления не вправе навязывать адвокатским объединениям и органам адвокатского самоуправления решения и действия, отменять или приостанавливать действие этих решений, кроме случаев, установленных федеральным законом.

Принцип корпоративности означает, что адвокатура является профессиональным сообществом адвокатов. Независимо от того, что адвокаты вправе осуществлять свою деятельность и коллективно, и индивидуально (например, создав адвокатский кабинет), они продолжают оставаться единой профессиональной корпорацией. Данный принцип предполагает издание корпоративных нормативно-правовых актов и контроль за их соблюдением. Со становлением стабильности в обществе, с повышением его правовой культуры и преодолением правового нигилизма объем корпоративного нормативно-правового регулирования, как мы полагаем, будет расширяться, а вместе с тем сужаться сфера вмешательства в функционирование адвокатуры со стороны государства.

Принцип равноправия адвокатов означает, что вне зависимости от того, в какой форме адвокатского образования (кабинет, коллегия, бюро, юридическая консультация) осуществляется деятельность адвоката, ни государство, ни органы адвокатского самоуправления не вправе

предоставлять ему какие-либо преимущества или устанавливать какие-либо ограничения. Принцип равноправия распространяется также на случаи, когда представительство интересов доверителей осуществляют адвокаты, входящие в разные адвокатские палаты.

Основываясь на изложенных выше принципах организации адвокатуры, вполне приемлемо отнести адвокатуру в широком понимании к органам, осуществляющим правоохранительную деятельность в целях охраны права специально на то уполномоченными государственными органами и общественными формированиями путем применения мер юридической ответственности, в соответствии с законом и с соблюдением установленных процедур.

*Доронина М.С., д.э.н.
профессор*

зав. кафедры социологии и психологии управления

Горленко В.Г.

аспирант кафедры социологии и психологии управления

Харьковский национальный экономический университет

Украина, г. Харьков

СТАНОВЛЕНИЕ КОГНИТИВНОГО ОБЩЕСТВА В УКРАИНЕ (ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ)

С середины XX века произошел когнитивный переворот, его последствия были различными. Учитывая мнения современных ученых [1–15], можно определить некоторые из них: в философии – повышенный уровень антропологизации и социализация гносеологии; в науке – это значительные революционные изменения в определении предмета познания и признание необходимости субъективизации познавательного процесса; в общественных системах – это радикальные качественные изменения восприятия капитала: переход от вещественной к знаниевой (информационной).

Волна когнитивной революции связана с проникновением информационного подхода в область человеческих эмоций, интуиции, креативности, т. е. процессов, далеких от «строгой» рациональности. «При этом, – отмечает О. Е. Баксанский, – когнитивный подход исходит из фундаментального утверждения о том, что человек – есть в первую очередь существо мыслящее и, соответственно, на все стороны его жизнедеятельности полезно посмотреть, учитывая субъективные представления и убеждения, предпочтения и оценки, накопленный опыт и сформировавшиеся установки конкретного человека» [3, с. 152].

Как следствие, нелинейное ускорение обновления знаний и технологий, сокращение их жизненного цикла привело к запуску механизма полного преобразования общества, которое позиционируется как общество знаний или когнитивное общество.

Источники когнитивного общества сформировались в индустриальном обществе. При этом, в этом обществе рабочая сила оставалась приложением к машинам, одним из основных материальных факторов производства и уравнивало с ними. В этот период главным лимитирующим фактором производства субъектов хозяйствования был капитал, но не человек с его способностью к труду. В постиндустриальном обществе происходят концептуальные изменения в теории капитала, которые приводят к сознательному общественному выбору модели регулируемой рыночной экономики, основанной на стремлении к социальному партнерству и достижении баланса общественных интересов. Интеллектуальный капитал получает признание в качестве важнейшей составной части национального богатства. С переходом к постиндустриальному обществу, основанному на информационных технологиях, наблюдается резкий рост требований к качеству человеческого капитала. Его интеллектуальная составляющая занимает лидирующее положение в системе ресурсов, и становится важным на всех уровнях человеческого сообщества. Интеллектуальный капитал превращается в фактор, определяющий успехи или неудачи отдельных фирм, он полностью проявляет себя в качестве генератора научно-технического прогресса, изменяющего структуру национальной экономики, в которой собственно производство уходит на задний план под давлением комплекса отраслей науки и услуг, определяющих невероятный спрос на производительность труда в материальном производстве [15].

То есть, переход от индустриального к постиндустриальному обществу характеризуется увеличением количества и качества различных услуг в экономической деятельности человека; к информационному – увеличением количества услуг, связанных со сбором, хранением, обработкой, передачей и представлением информации, на которой основываются знания; к обществу знаний – увеличением знанийосоставляющих технологий и возможности к их капитализации; к когнитивному – увеличением видов и объемов интеллектуальной деятельности, направленной на получение новых знаний и способности к их быстрой практической реализации.

Карпенко М. П. пишет: «когнитивное общество – новый виток развития общества, общественно-экономическая формация, в которую вступает человечество и в которой доминирующей производственной силой становится познавательная деятельность, а главным субъектом – человек познающий» [9, с. 38].

Экономика знаний раскрывает новую роль и место интеллекта человека в когнитивном обществе, превращение информации в главную производительную силу. Знание сегодня признано решающим фактором экономического развития, инструментом инноваций, конкуренции и экономического успеха, благодаря которому можно создать конкурентоспособную экономику, позволяющую обеспечивать современный уровень благосостояния общества [5, с. 44].

Но в публикациях ученых отсутствует мысль о том, что главной чертой экономики знаний является способность работника к капитализации знаний во время обмена ими. Активация и ускорение этой способности предопределяет зарождение следующего типа экономики – когнитивной, в условиях которой процесс эффективного обмена знаниями внутри организации или также трудового коллектива связан с проблемой эффективного обмена смыслами.

Смысл – то, что определяется конкретным субъектом, назначение тех или иных явлений, вещей, событий, жизненных ситуаций, действий и т. д.. Чем выше качество смысла (смыслопроизводства), тем выше качество процесса познания и, в результате, нового полученного знания.

Качество нового знания является функцией качества смысла, лежащего в основе осмысленной познавательной деятельности. Общим базисным основанием повышения качества процесса познания и производства нового знания является деятельность по качественному обновлению смыслового конструкта в целом. Для производства новейших знаний необходимы новые смыслы (потребности, ценности, цели и релевантные источники мотивации). Следует различать сущность и назначение двух процессов: производство знаний и овладение способностью познавать как это производство осуществляется. Знание о том, как производить знания, формируют пространство когнитивной экономики. Таким образом, когнитивная экономика – это онтологическая основа создания технологии исследования экономики знаний, непосредственно связана с производством знания о том, как создавать новое знание. Если фактором производства в экономике знаний является человеческий капитал, то фактором производства в когнитивной экономике является способность человека капитализировать «набор» специфических когнитивных знаний и компетенций [15].

Ученые Н. М. Абдикеев, А. Н. Аверкин и Н. А. Ефремова считают, когнитивная экономика как научная дисциплина изучает процессы оценки, выбора и принятия решений человеком в экономической деятельности и объяснение природы эволюции организаций и социальных институтов в условиях структурной неопределенности [1, с. 115–116].

Результатом воздействия когнитивной экономики на современное общество является развитие интеллектуального капитала предприятий за счет насыщения и увеличения качества и мобильности кругооборота интеллектуального ресурса работников, основанного на знаниях. В этом аспекте возникает проблема активного участия человека в кругообороте собственного интеллектуального капитала, получения ею статуса абсолютной мобильности.

Кроме проблем, вызванных становлением когнитивного общества, перспективы его становления также были предметом исследования некоторых отечественных ученых. М. Доронина одной из предпосылок становления когнитивного общества выделяет повышение внимания

государства к гражданам. «Следует обнародовать и настраивать общественное мнение в необходимости получать знания относительно способов психологического воздействия на активность человека и способов противодействия ему. Государство должно контролировать эти процессы, создавая механизмы объективной диагностики и ответственного воздействия на мысли и поведение населения, особенно той его части, которая способна развивать и использовать свой творческий потенциал в интересах нации» [6, с. 47].

В рамках когнитивной экономики обостряется необходимость монографического подхода к решению проблем организации, за счет своего интеллектуального капитала субъекты хозяйствования остаются на плаву путем создания уникальных условий производства товаров, не имеющих аналогов у конкурентов.

Основным фактором развития интеллектуального капитала организации является способность и возможность ее персонала к обучению. Если рассматривать это направление как определяющее для сохранения ее жизнедеятельности, то современные организации требуют полной реорганизации, как управления, так и стратегии планирования деятельности. Актуальность исследования обусловлена эволюцией понятия организации по цепочке «традиционная организация-обучающаяся организация-научающаяся организация» и становлением последней в рамках формирующейся когнитивной экономики.

Исследованием сущности традиционной организации были посвящены работы отечественных и зарубежных ученых, среди которых: Б. Мильнер [12], М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури [11], Д. Новиков [13], В. Веснин [4] и др. В свою очередь понятия обучающейся и научающейся организации не так распространены, однако вклад в определение сущности этих понятий уже сделали следующие ученые: П. Сенге [16], М. Амстронг, М. Педлер, П. Гарвин, Д. Бургойн [2], М. Румизен [14]. Тем не менее вопрос исследования эволюции процесса управления в организациях по цепочке «традиционная организация-обучающаяся организация-научающаяся организация» еще остается открытым.

Повышения динамизма и неопределенности социально-экономических отношений в обществе, с одной стороны, и формирование восприятие организации как социотехнической системы, с другой, актуализировали требование обучаемости персонала организации и способности к научению работников как условие ее стабильного функционирования и развития. «Научаясь, мы приобретаем способность делать нечто такое, чего никогда не умели. Научаясь, мы заново воспринимаем мир и нашу связь с ним. Научаясь, мы развиваем нашу способность творить, быть частью плодотворного мира. В этом и состоит основной смысл научающейся

организации: она постоянно расширяет свою способность создавать собственное будущее» [16].

Анализ работ отечественных и зарубежных ученых ([1–16] и др.) позволил построить когнитивную модель и критерии, по которым можно оценить ее наличие рис. 1.1.. Для рассмотрения уровня приближения организации к когнитивной модели управления предложена анкета (табл.1.1).

Критерии отбора и адаптация новых работников В первую очередь диагностируется возможное поведение человека в трудовом коллективе для оценки возможности развития совокупной рабочей силы коллектива
Контроль обучения и повышения квалификации Осуществляется постоянный мониторинг системы обучения, повышения квалификации и их результатов
Управление коллективными знаниями и умениями Осуществляется постоянный обмен знаниями между членами коллектива
Оценка профессионально-квалификационного уровня персонала Оценка выполняется регулярно по специальным программам в соответствии со стратегией развития коллектива
Характер мотивации трудового поведения персонала Главный акцент делается на формировании приверженности и использовании внутренних мотивов самовыражения и самоутверждения на рабочем месте
Образовательные ценности организационной культуры Деятельность ориентирована на самоменеджмент подчиненных профессионалов для непрерывного получения новых знаний и их использование
Система отбора и внедрения рационализаторских предложений Предполагает активное участие (участие) персонала (выбор, анкетирование, семинары).
Информационная политика Персонал имеет возможность получить любую информацию (кроме касающейся ноу-хау и коммерческой тайны) по работе предприятия

Когнитивная модель управления в рамках научающейся организации позволяет осуществлять ее перманентную реорганизацию, с целью повышения внимания развитию потенциала работника организации. Анкета диагностики соответствия коллектива когнитивной модели управления состоит из элементов управления использующихся в традиционной (ТО), обучающей (ОО) и научающей (НО) организациях (составлена на основании [7]).

Таблица 1.1

Анкета диагностики коллектива когнитивной модели управления

Критерий	Характеристика	ТО	ОО	НО
1	2	3	4	5
Критерии отбора и адаптация новых работников (ОиА)	Учитываются только опыт и умения, возможное поведение в трудовом коллективе не диагностируется	T1		
	Кроме опыта и умения частично диагностируется возможное поведение в трудовом коллективе		O1	
	В первую очередь диагностируется возможное поведение человека в трудовом коллективе для оценки возможности развития совокупной рабочей силы коллектива			H1
Контроль обучения и повышения квалификации (КиПК)	Члены коллектива при необходимости сами выбирают форму обучения	T2		
	Обучение и повышение квалификации периодически оценивается и согласуется со стратегией предприятия и действиями конкурентов		O2	
	Осуществляется постоянный мониторинг системы обучения, повышения квалификации и их результатов			H2
Управление коллективными знаниями и умениями (УКЗ)	Задача формирования коллективного знания и умения не решается	T3		
	Периодически организуется обмен знаниями и умениями членов коллектива		O3	
	Осуществляется постоянный обмен знаниями между членами коллектива			H3
Оценка профессионально-квалификационного уровня персонала (ОПКУ)	Выполняется стандартными процедурами по распоряжению руководства	T4		
	Выполняет периодически при выявлении погрешностей в работе		O4	
	Оценка выполняется регулярно по специальным программам в соответствии со стратегией развития коллектива			H4

Продолжение табл. 1.1

1	2	3	4	5
Мотивация трудового поведения	Сочетаются материальные и нематериальные инструменты в соотношении 80% к 20%	T5		
	Кроме материального и нематериального		O5	

	стимулирования используются инструменты формирования приверженности персонала организации			
	Главный акцент делается на формировании приверженности и использовании внутренних мотивов самовыражения и самоутверждения на рабочем месте			H5
Образовательные ценности организационной культуры (ОЦК)	Сотрудник рассматривается как самодостаточный элемент, взаимодействие с которым строится через согласование его целей и целей организации	T6		
	Деятельность организована на высокую активность личности работника на пути к достижению целей организации		O6	
	Деятельность ориентирована на самоменеджмент подчиненных-профессионалов для непрерывного получения новых знаний и их использование			H6
Система отбора и внедрения рационализаторских предложений (СОиРП)	Разрабатывается руководством, четко планируется и контролируется	T7		
	Предполагает участие персонала в решении несложных проблем		O7	
	Предполагает активное участие (учёт мнений) персонала (опрос, анкетирование, семинары)			H7
Информационная политика (ИП)	Ориентирована на передачу работникам информации, касающейся перечня их обязанностей	T8		
	Работникам доступна часть информации о работе коллектива		O8	
	Персонал имеет возможность получить любую информацию (кроме касающейся ноу-хау и коммерческой тайны) по работе предприятия			H8

Предложенная анкета была использована с целью диагностики соответствия управления в украинских организациях когнитивной модели. Исследование проводилось в 10 организациях Украины (в данной статье представлены результаты исследования 4 разнопрофильных, имеющих наиболее показательные результаты). Респондентами выступили работники организаций, которым было предложено выбрать одну из характеристик по каждому критерию по двум состояниям (фактическое и желаемое).

Оценка результатов исследования проводилась согласно формуле:

$$A = \sum n_i \times \gamma_i \quad (1.1)$$

где A – конечное значение по критерию;

n – количество респондентов;

i – конкретная характеристика;

γ – удельный вес характеристики по количеству респондентов

$$\gamma = \kappa_i / n \quad (1.2)$$

к – константа (для традиционной организации $T = 1$, обучающей организации $O = 2$, для научающейся организации $H = 3$).

Результаты исследования диагностики соответствия коллектива когнитивной модели управления представлены на рис. 1.2.

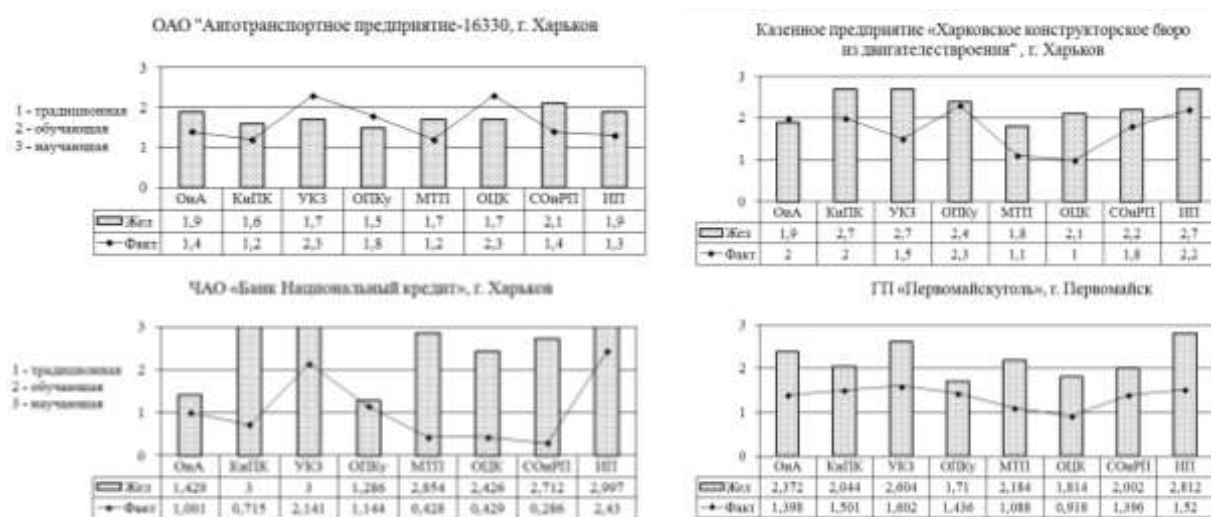


Рис. 1.2. Результаты исследования диагностики соответствия коллектива когнитивной модели управления

Из графиков видно, что не одна из организаций, которые принимали участие в исследовании, не достигла уровня научающейся организации. Однако, по некоторым критериям они достигли уровня обучающейся и даже стали на путь научающейся. Так, например, наиболее уязвимым критерием диагностики стал характер мотивации трудового поведения, оценка профессионально-квалификационного уровня персонала и в некоторых случаях контроль обучения и повышения квалификации и образовательные ценности организационной культуры. Эта ситуация свидетельствует, что политика организаций частично, но не полностью направлена на развитие потенциала работников, воспитания в них полной приверженности к организации, регулярного контроля за уровнем их профессионализма и организации условий для их саморазвития и стремления к нему.

Как позитивный можно отметить тот факт, что по критериям управление коллективными знаниями и умениями и информационная политика организации вышли на путь научающейся. Т. е. в практике хозяйствования они используют процедуру постоянного обмена знаниями и свободного доступа к информации относительно работы организации, что обуславливает рост доверия работников к организации и воспитание приверженности к ней.

Таким образом, становление когнитивного общества обусловило повышение внимания к его главному ресурсу – знаниях работников,

представляющих ресурсное обеспечение его интеллектуального капитала. Привлечение к воспроизводственному процессу такого ресурса позволит развивать интеллектуальный капитал как работника, так и организации, обеспечивая их активность в пределах когнитивной экономики. Анализ показал, что в рамках организаций в условиях становления когнитивного общества и как следствие – когнитивной экономики остро стоит проблема не готовности перехода украинских организаций на уровень обучающихся. Однако следует отметить позитивный шаг в его направлении. Одной из главных проблем становления когнитивного общества является проблема обмена смыслами между работниками для пополнения интеллектуального капитала предприятия и проблема активизации реализации практических знаний работников в условиях повышенной нестабильности социально-экономических условий. Решение указанных проблем планируется путем повышения качества образовательного потенциала работников организаций как промежуточного ресурса для формирования его интеллектуального капитала.

Использованные источники:

- 1) Абдикеев Н. М. Когнитивная экономика: методологические основы // Четвёртая международная конференция по когнитивной науке [Электронный ресурс], режим доступа: <https://sites.google.com/site/ekonpsy/liter/kognitiv>.
- 2) Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. 8-е издание/ Пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – СПб. : Питер, 2004. – 824 с.
- 3) Баксанский О. Е. Познание познания: когнитивная наука//Четвертая межд. конф. по когнитивной науке. – Томск, 2010. – Т. 1. – С. 150 – 153.
- 4) Веснин В.Р. Менеджмент: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 504 с.
- 5) Візіренко С. В. Генезис поняття «економіка знань» //Сталий розвиток економіки-всеукраїнський науково-виробничий журнал – №2 (12) – 2012. – С. 44-49.
- 6) Дороніна М. С. Роль держави у формуванні економіки знань// Проблеми економіки. – №1. – 2013. – С. 43–48
- 7) Дороніна М. С., Горленко В. Г. Ресурсне забезпечення підприємства в суспільстві знань // Проблеми і перспективи розвитку підприємства: Збірник матеріалів VI Міжнародної науково-практичної конференції, 23 листопада 2012 р. – Харків: ФОП Павлов М. Ю., 2012. – 110 с.
- 8) Завьялова М. П. Когнитивный «поворот» в науке и философии// Вестник Томского государственного университета. – №2(18). – 2012. – С. 5–12.
- 9) Карпенко М. П. Когномика. – М. : СГА, 2009. – 225 с.
- 10) Климов с. М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

- 11) Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. С англ. – М. : Дело, 1995. – 702 с.
- 12) Милнер Б.З. Теория организаций. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 336 с.
- 13) Новиков Д.А. Теория управления организационными системами. М. : Физматлит. 2-е издание, 2007. – 584 с.
- 14) Румизен М. К. Управление знаниями / Мелисси Клемонс Румизен; пер. с англ. отв. ред. А. А. Подщеколдин. – М. : Аст : Астрель, 2004. – XXVIII. – 318 с.
- 15) Салихов Б. В. Экономика знаний и системно-интеграционная модель человеческого капитала корпорации [Электронный ресурс], режим доступа: bv-salikhov.ru/kognitivnaya-ekonomika.html.
- 16) Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации/ Пер. с англ. – М., 2003. – 408 с.

Доштаева Е.Д.
ассистент кафедры «Учет, анализ и налогообложение»
Калмыцкий государственный университет
Россия, г. Элиста

НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ³⁹

Государство воздействует на уровень доходов населения, изменяя объем взимаемых налогов и сборов.

Налог на доходы физических лиц носит отчетливо выраженный социальный характер, поскольку непосредственно затрагивает интересы и материальное благосостояние всех без исключения слоев экономически активного населения страны.

Одной из основных функций НДФЛ является социальная функция, которая обеспечивает снижение социальной напряженности и улучшение качества жизни населения с помощью социальных методов.

Подходный налог обладает большим потенциалом влияния на уровень реальных доходов населения, и тем самым на уровень их жизни, позволяет с помощью системы льгот, ставок налогообложения регулировать личные доходы населения. Кроме того, НДФЛ может регулировать существующий уровень дифференциации доходов населения, уровень налоговой нагрузки на различные слои населения.

Налогообложение доходов физических лиц дает государству наибольшие возможности для реализации основного принципа налогообложения – принципа социальной справедливости.

Принято считать, что введение в 2001 г. пропорциональной тринадцатипроцентной ставки способствовало выводу из тени и

³⁹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 12-06-33048 «Экономическая природа бедности и финансовый механизм социальной защиты населения».

легализации заработной платы и явилось причиной соответствующего роста налоговых поступлений. Однако, по данным органов государственной статистики в 2000 году доля скрытой оплаты труда наемных работников в ВВП составляла 11,1 %, в 2002 году она возросла до 11,5 % и к 2007 году достигла 11,9 %. [1] Резкое повышение поступлений по НДФЛ в первые годы введения тринадцатипроцентной ставки (в 2001-2002 гг. – более чем в 2 раза) было связано с влиянием совершенно иных факторов, не связанных с выводом из тени и легализацией заработной платы. С 2001 года плательщиками налога стали более чем 700000 работников правоохранительных органов и военных, ранее его не уплачивавших. Определенное позитивное влияние на рост налоговой базы по НДФЛ несомненно оказало введение с 2001 года регрессивной шкалы ставок ЕСН. Снижение с 1 января 2002 г. с 35 % до 24 % ставки налога на прибыль высвободило у организаций значительные финансовые ресурсы, которые по большей части были направлены на повышение заработной платы работников. Среднемесячная номинальная заработная плата в экономике в 2002 году по сравнению с 2001 годом выросла на 34 %. В последующие годы прирост поступлений по налогу на доходы физических лиц стал сопоставим с темпами общего прироста налоговых доходов в бюджетную систему страны.

Пропорциональная тринадцатипроцентная ставка по налогу на доходы физических лиц рассматривается нами как нарушение основополагающего принципа построения системы налогообложения при проведении налоговой политики – принципа справедливости налогообложения, определенного еще А. Смитом и учитывающего платежеспособность различных категорий налогоплательщиков. Суть этого принципа в «справедливости» взимания налога путем равномерного распределения бремени между всеми налогоплательщиками. Современное понимание данного принципа предполагает некоторую степень прогрессивности налоговых ставок.

В настоящее время большая часть доходов по НДФЛ поступает в бюджетную систему страны от наименее обеспеченных слоев населения, поскольку единая ставка НДФЛ не учитывает наличие высоких личных доходов у определенного контингента граждан, не способствует их повышенному налоговому изъятию и перераспределению.

Для прогрессивности необходимо, чтобы шкала подоходного налога включала в себя ряд возрастающих значений ставки. Однако отдельные экономисты, в том числе М. Девере, считают, что система линейного обложения доходов, предусматривающая только одну ставку и не облагаемый налогом размер дохода, также может считаться прогрессивной. Обеспечить прогрессивность НДФЛ при его пропорциональной ставке можно при помощи значительных налоговых скидок (налоговых льгот) для малообеспеченных категорий.

По нашему мнению, заслуживает внимания и предложение некоторых ученых по поводу избегания «ловушки» безработицы и нищеты, вызываемой чрезмерно высокими предельными ставками, путем установления «отрицательного подоходного налога», при котором, если доход ниже прожиточного минимума малоимущие, вместо того чтобы платить налог, получают адресную помощь в виде доплаты. [2]

В западных странах наиболее распространенной ставкой по подоходному налогу является прогрессивная налоговая ставка. В ряде развитых стран налог на доходы населения, получающего доходы ниже прожиточного минимума, исчисляется по нулевой ставке.

Представляется необходимым возврат к прогрессивной шкале. При этом прогрессия налогообложения должна быть не простой, а именно сложной, при которой облагаемый доход делится на части и каждая последующая часть облагается по повышенной ставке. Также как и В.Г. Пансков [3] считаем, что прогрессия должна начинаться с доходов физических лиц, превышающих 100 тыс. руб. в месяц. А максимальная налоговая ставка в размере как минимум 30 % должна применяться в отношении доходов, превышающих 350 тыс. руб. в месяц.

Налоговым законодательством по НДФЛ предусмотрены определенные налоговые льготы для отдельных категорий налогоплательщиков и в отношении тех или иных видов доходов.

С 01.01.2001 г. в РФ с введением в действие второй части НК РФ также как и в развитых странах установлены стандартные и социальные вычеты по НДФЛ. Но проблема в том, что стандартные вычеты в несколько раз ниже требуемого уровня и не индексируются. В зарубежных странах применяется необлагаемый минимум, равный прожиточному минимуму. Прожиточный минимум определяются в фиксированных абсолютных суммах или в процентах от дохода. Его величина не связана с какими-либо фактическими расходами налогоплательщика. Таким образом, проблема необходимости существенного повышения не облагаемого НДФЛ минимального дохода не просто назрела, а в связи с финансовым кризисом даже обострилась. Если рассматривать конкретную величину необлагаемого минимума, то она должна составлять хотя бы 50 % от средней суммы необлагаемого дохода, установленного в странах Западной Европы, т.е. не менее 10-12 тыс. руб.

Налоговые вычеты по НДФЛ не решают проблему усиливающейся дифференциации доходов населения. Наоборот, они создают неравные экономические условия для наименее обеспеченных слоев населения по сравнению с наиболее обеспеченными. Поскольку воспользоваться, существенно уменьшающими налоговую базу, социальными или имущественными налоговыми вычетами могут исключительно налогоплательщики с достаточно высокими доходами. Например, чтобы получить имущественный налоговый вычет в размере 2 млн. руб. в связи с

покупкой дома, квартиры или комнаты, надо сначала купить эту недвижимость, что значительной части налогоплательщиков пока не по карману. К тому же, многие налогоплательщики не в состоянии оплатить расходы на лечение и обучение, а значит, они не могут применять социальные налоговые вычеты в сумме 120 и 50 тыс. руб.

Кроме этого, с 2001 г. отменен существовавший ранее вычет по подоходному налогу на содержание иждивенцев. Во многих семьях работает один из супругов, на его содержании могут быть и дети, и жена (муж). На супруга-иждивенца или инвалида вычеты не производятся. Вычеты на содержание детей при наличии иждивенца осуществляются в одинарном размере, хотя у работающих супругов вычеты на детей производятся у каждого, а у одинокого родителя вычеты установлены в двойном размере. Вследствие этого положение малообеспеченных семей, у которых работу имеет только один из родителей, ухудшилось. Экономя на льготах бедным, государство способствует росту нищеты, а также преступности, затраты на ликвидацию которых и нанесенный ущерб превосходят полученную выгоду.

Использованные источники:

1. Россия в цифрах. 2008: Краткий статистический сборник / Росстат. М., 2008. с. 169.
2. Экономика налоговой политики. Пер. с англ. /Под ред. Майкла П. Девере, М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2001. – с.28, 29.
3. Пансков В.Г. /Налоговая политика в условиях финансового кризиса – средство оперативного реагирования //Налоговая политика и практика, № 6, 2009 г. с. 6.

Доштаева Е.Д.
ассистент кафедры «Учет, анализ и налогообложение»
Калмыцкий государственный университет
Россия, г. Элиста

ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ⁴⁰

Налоговая система оказывает существенное влияние на уровень доходов населения и степень дифференциации населения, что в свою очередь влияет на уровень жизни.

Как показывают данные таблицы 1, реальные денежные доходы по республике за анализируемый период немного увеличились, максимальный темп прироста составил – 12,8 %.

Таблица 1

Денежные доходы населения Республики Калмыкия в 2008-2012 гг.

⁴⁰ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 12-06-33048 «Экономическая природа бедности и финансовый механизм социальной защиты населения».

Год	Среднедушевые денежные доходы в месяц, руб.	Прожиточный минимум на душу населения в среднем за месяц, руб.	Реальные денежные доходы, в процентах к предыдущему году
2008	5530,8	3667	107,2
2009	6953,5	4349	112,8
2010	7774,0	4790	102,6
2011	8829,4	5453	101,7
2012	10183,8	5586	107,8

Ситуация с уровнем среднедушевых доходов в месяц в Республике Калмыкия начала меняться в сторону их увеличения с 2012 года. Именно с этого года максимально увеличилось, т.е. улучшилось соотношение между среднедушевыми денежными доходами и прожиточным минимумом.

Несмотря на некоторые позитивные изменения в области доходов и уровня жизни населения, сохраняются высокая дифференциация населения по уровню доходов и значительные масштабы бедности. Годы радикального реформирования российской экономики сопровождались падением уровня жизни основной части населения и масштабной концентрацией доходов в руках относительно узкого слоя общества. Так, число бедных в Республике Калмыкия достаточно велико и к началу 2013 года составило 89,6 тыс. человек, или 31,4 % общей численности населения республики. При этом среднедушевые денежные доходы 20 % наиболее обеспеченных граждан в настоящее время превышают доходы 20 % наименее обеспеченного населения в 7 раз.

Справедливость в рыночной экономике достигается за счет того, что часть доходов наиболее богатых слоев населения перераспределяется в пользу бедных. И одним из главных инструментов реализации политики государства по перераспределению доходов между различными социальными группами является налогообложение физических лиц.

Пользуясь данными таблицы 2, проанализируем уровень жизни населения Республики Калмыкия.

Таблица 2

Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения Республики Калмыкия в 2008-2012 гг.

Показатель \ годы	Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов), в раз	Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)
2008	11,7	0,372
2009	11,7	0,373
2010	11,8	0,373
2011	11,8	0,373
2012	12,5	0,382

Как видим из приведенных данных, в Республике Калмыкия коэффициент дифференциации доходов, характеризующий степень социального расслоения и определяемый как соотношение между средними

уровнями денежных доходов 10 % населения с самыми высокими доходами и 10 % населения с самыми низкими доходами, увеличился, что говорит о снижении уровня жизни населения с более низкими доходами, что в очередной раз подтверждает несоблюдение принципа социальной справедливости при налогообложении. Значение показателя Джини за анализируемый период увеличилось, что свидетельствует о все более неравномерном распределении доходов населения в Республике Калмыкия.

Обязательные платежи (налоги) и взносы в Республике Калмыкия занимают значительный удельный вес в расходах граждан, об этом свидетельствуют данные, представленные в таблице 3.

Таблица 3

Структура денежных расходов населения Республики Калмыкия в 2008-2012 гг., %

Год	Покупка товаров и оплата услуг	Обязательные платежи и разнообразные взносы	Приобретение недвижимости	Прирост финансовых активов
2008	53,5	11,3	3,0	32,2
2009	48,6	10,4	1,4	39,6
2010	49,7	10,9	1,0	38,4
2011	53,7	11,5	2,3	32,5
2012	55,5	14,0	4,0	26,5

Так, в структуре расходов населения по Республике Калмыкия в течение анализируемого периода с 2008 г. по 2012 г. расходы населения на покупку товаров, оплату услуг увеличились на 2,0 %. – до 55,5 %. При этом, в 2009 г. наблюдается существенное снижение данного показателя на 4,6 % – до 48,6 %. На данную группу расходов приходится наибольшая доля в структуре расходов населения республики. Доля расходов направляемых на приобретение недвижимости увеличилась с 2008 г. по 2012 г. на 1,0 % до 4,0 %. Однако, в 2008 году наблюдается снижение данного показателя – до 1,4 %. Данные изменения связаны с экономическим кризисом, который оказал негативное влияние на хозяйственную деятельность внутри страны, в том числе и на доходы населения. Следует отметить, что в 2009 году в Республике Калмыкия произошло существенное увеличение прироста финансовых активов на 7,4 % – до 39,6 %. Однако, в 2012 г. удельный вес данного показателя сократился до 26,5 %. Данная ситуация является следствием второй волны финансового кризиса, оказавшей влияние на данный показатель и создавшей нестабильную экономическую ситуацию не только для экономики страны в целом, но и для населения, его доверия к государству, региональной экономической политики.

Что касается расходов населения Республики Калмыкия на обязательные платежи и взносы, то их величина возросла на 2,7 % в 2012 году по сравнению с 2008 годом. В среднем, на обязательные платежи и

взносы население Республике Калмыкия тратит примерно 10,4-14,0 % от суммы всех произведенных ими расходов.

Таким образом, оценка налоговой нагрузки на население в Республике Калмыкия показала, что ее величина очень высока. Налогообложение доходов физических лиц определенно не соответствует принципу социальной справедливости. Несоблюдение данного принципа усугубляется и тем фактом, что величина налоговых вычетов по основному налогу с населения – НДФЛ незначительна.

Несмотря на некоторые положительные изменения в уровне жизни населения, сохраняется высокая дифференциация населения по уровню доходов и большое количество бедного населения. Поэтому необходимо совершенствовать систему налогообложения доходов населения для достижения социальной справедливости.

Использованные источники:

1. Статистический ежегодник «Республика Калмыкия» 2013 г.
2. Доштаева Е.Д. / Оценка влияния налогообложения на уровень бедности населения // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». № 4(9). 2013 г. www.iupr.ru
3. Доштаева Е.Д. / Налоговый механизм социальной защиты населения // Электронное научно-практическое периодическое издание «Экономика и социум». № 4(9). 2013 г. www.iupr.ru

*Доштаева Е.Д.
ассистент кафедры «Учет, анализ и налогообложение»
Калмыцкий государственный университет
Россия, г. Элиста*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ⁴¹

Определение оптимального режима налогообложения – это важнейший проблемный макроэкономический вопрос любого государства.

Оптимальная налоговая система – это система налогообложения, которая должна быть направлена на стимулирование экономического роста и создание благоприятного инвестиционного климата.

Оптимальная система налогообложения не подавляет экономическую активность налогоплательщиков и при этом обеспечивает необходимый уровень налоговых поступлений в бюджет.

Кроме того, оптимальная система налогообложения должна не только способствовать собираемости налогов, но и предоставлять дополнительные возможности для выработки и осуществления социально-экономических программ.

⁴¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научного проекта № 13-32-01276 «Исследование и разработка оптимальной системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях вступления в ВТО».

Представляется, что «оптимальная система налогообложения» – это эффективная сбалансированная система налогообложения, стимулирующая инвестиционно-инновационное развитие экономики.

Необходимость оценки эффективности налогообложения обусловлена потребностью государства в отслеживании проводимых решений в области налогообложения, оценки их эффективности, выявлении дальнейших стратегических и тактических приоритетов развития.

В налогообложении обязательно должно присутствовать постоянное соотнесение целей и результатов с тем, чтобы своевременно выявить их нежелательное расхождение и вносить необходимые изменения в решения.

Налоговая эффективность характеризуется, как соотношение налоговых поступлений в бюджеты с общими затратами на сбор налогов, в том числе и в отношении к каждому конкретному налогу.

В узком смысле эффективность налогообложения следует рассматривать через соотношение доходов по видам налогов и расходов, затраченных на их сбор.

При оценке эффективности налогообложения в широком смысле можно выделить ряд частных показателей.

Одним из основных используемых показателей является налоговая нагрузка.

Исчисление налоговой нагрузки осуществляется на макро- и микроуровне.

Налоговая нагрузка на экономику страны в целом (НН), т.е. на макроуровне отражает ту часть произведенного обществом продукта, которая перераспределяется в пользу государства посредством налогообложения. Общепринята следующая формула расчета данного показателя:

$$НН = \frac{НД}{ВВП} * 100\%, \quad (1)$$

где НД – величина налоговых доходов государства;

ВВП – валовой внутренний продукт.

Как видно, возникают трудности, что именно включать в числитель, то есть какие налоги (сумму фактически поступивших налогов в консолидированный бюджет и во внебюджетные фонды, или начисленные суммы) учитывать, а что – в знаменатель, то есть валовой внутренний продукт или же национальный доход.

Кроме того, налоговую нагрузку можно рассчитывать с точки зрения фактически сложившегося уровня (реального) и расчетного (номинального) бремени, то есть, исходя из фактически уплаченных (собранных) сумм налогов или начисленных сумм налогов.

Показатель, характеризующий отношение суммы фактических поступлений налогов и сборов к величине произведенного общественного

продукта (добавленной стоимости, дохода) – это реальная налоговая нагрузка.

Налоговая нагрузка номинальная – это показатель, характеризующий отношение суммы начисленных налогов и сборов к величине произведенного общественного продукта (добавленной стоимости, дохода).

По нашему мнению показатель разницы между реальными и номинальными показателями нагрузки очень информативен. Его величина, как индикатор, свидетельствует об уровне налоговой дисциплины налогоплательщиков, эффективности работы налоговых органов, состоянии экономики. Кроме того, незначительность или значительность расхождений между реальными и номинальными показателями нагрузки может косвенно свидетельствовать о приемлемости или неприемлемости существующего уровня налогового бремени.

Дискуссионным является вопрос учета в числителе данного показателя платежей во внебюджетные фонды. Встречаются способы расчета налоговой нагрузки как с учетом маркированных платежей, так и без их учета, в частности, подобный подход заложен в официальную методику. [2]

Нам представляется, что реальную налоговую нагрузку правильнее рассчитывать как отношение суммы фактически уплаченных налогов и сборов к ВВП.

Для более точного определения номинальной налоговой нагрузки ($НН_{ном}$) предлагаем следующую формулу расчета:

$$НН_{ном} = \frac{НД_{факт} + Н_{бюдж} + СВ_{внебюд} + Н_{внебюд}}{ВВП - СОТ} * 100\%, \quad (2)$$

где $Н_{бюдж}$ – сумма недоимки по налоговым платежам в бюджетную систему страны;

$СВ_{внебюд}$ – фактические поступления страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;

$Н_{внебюд}$ – сумма недоимки по платежам страховых взносов в государственные внебюджетные фонды;

$СОТ$ – величина скрытой оплаты труда.

Показатели налоговой нагрузки на экономику необходимы в первую очередь для межстрановых сопоставлений и общих оценок существующих трендов. Они как «средняя температура по больнице» дают лишь усредненную картину и не могут в принципе характеризовать особенности обложения различных экономических агентов. Для этого необходимы иные показатели налоговой нагрузки (в частности отраслевые).

Кроме оценки величины налоговой нагрузки на национальную экономику представляется важным иметь оценки налоговой нагрузки на региональную экономику и по отраслям, и по категориям налогоплательщиков.

Налоговая нагрузка отрасли рассчитывается как отношение суммы поступивших налоговых платежей по отрасли к валовой добавленной

стоимости по отрасли. Статистические данные свидетельствуют о том, что налоговое бремя по отраслям Российской Федерации различно. В данном случае справедливо предположение Т.Ф. Юткиной о том, что «доля налоговых платежей по секторам экономики находится в зависимости от способности предприятия уходить от уплаты налогов легальными и нелегальными способами». [2] А Н.И. Сидорова [3] объясняет различия налоговой нагрузки по отраслям, во-первых, высокой долей основных фондов в промышленности и транспорте, во-вторых, большой продолжительностью производственного цикла, а также наименьшей возможностью проведения наличных расчетов в промышленном предприятии по сравнению с торговым.

Необходимо отметить, что на уровень налоговой нагрузки оказывает влияние показатель собираемости налогов. Поскольку в российской реальности налоговые обязательства и их фактическое исполнение налогоплательщиками – не одно и то же, то общий показатель совокупной номинальной налоговой нагрузки должен быть скорректирован с учетом коэффициента собираемости налогов.

Итак, в качестве еще одной характеристики эффективности налогообложения можно выделить собираемость налогов. В отечественной экономической литературе в большинстве случаев не дается достаточно ясного определения этого показателя, также как и метода его оценки.

Для нахождения уровня собираемости налогов (СН) ряд авторов (В.Г. Пансков, Т.В. Грицюк) [4, 5] предлагают использовать следующую формулу:

$$СН = \frac{\sum \Phi СП}{\sum НП} * 100 \%, \quad (3)$$

где $\sum \Phi СП$ – сумма фактически собранных (поступивших, уплаченных) налоговых платежей;

$\sum НП$ – сумма начисленных налоговых платежей.

Выделяют и другие показатели, характеризующие собираемость налогов – выполнение плана по сбору налоговых поступлений, отношение налоговой недоимки к собранным на территории налогам, доля прироста налоговой недоимки в общем объеме начисленных налогов.

Для более объективной оценки уровня собираемости налоговых платежей предлагаем применять два показателя – коэффициент исполнения налоговых обязательств ($K_{исп.нал.обяз.}$) и коэффициент собираемости налогов ($K_{собр.налогов}$), рассчитываемых по следующим формулам (4) и (5):

$$K_{исп.нал.обяз.} = \frac{\sum УН}{\sum УН + \sum Н} * 100 \%, \quad (4)$$

где $\sum УН$ – сумма фактически уплаченных налоговых платежей;

$\sum Н$ – сумма налоговой недоимки.

$$K_{\text{собр.налогов}} = \frac{\sum UH}{\sum UH + \sum Z} * 100 \%, \quad (5)$$

где $\sum Z$ – сумма задолженности по налогам и сборам (недоимка по налоговым платежам + задолженность, приостановленная к взысканию в связи с введением процедур банкротства + задолженность, взыскиваемая судебными приставами, по постановлениям о возбуждении исполнительного производства + приостановленные к взысканию платежи + отсроченные (рассроченные) платежи + реструктурированная задолженность).

Данные показатели различаются друг от друга знаменателями: при расчете коэффициента исполнения налоговых обязательств учитывается только сумма налоговой недоимки, а при расчете коэффициента собираемости налогов – вся сумма задолженности по налогам и сборам.

Они отличаются от формулы (3) только знаменателем и тем, что учитывают работу налоговых органов с долгами. Эти показатели являются более универсальными и могут характеризовать как полноту поступлений начисленных налоговых платежей текущего года, так и погашение недоимки; уровень работы с отсроченными и приостановленными к взысканию платежами; уровень контрольной работы.

Основным их достоинством является то, что они позволяют обеспечивать сравнимость результатов работы налоговых органов, так как их значение не зависит от численности сотрудников налоговой инспекции и т.д.

Увеличение в динамике уровня собираемости налогов свидетельствует о повышении эффективности налоговой системы.

При оценке налоговой политики с точки зрения государства возможны два аспекта анализа: оценка эффективности налогообложения, влияющей на производственную активность экономической системы и на наполненность доходной части государственного бюджета. Как правило, эти две оценки вступают в противоречие, и налоговая система, эффективная с точки зрения второго критерия, может быть совершенно неэффективной с точки зрения первого. Кроме того, даже в рамках каждого из этих критериев налоговая политика может иметь неоднозначный результат, т.е. в развитии исследуемых процессов имеются точки перегиба.

Использованные источники:

1. Майбуrow И.А. Теория и история налогообложения. - М.: «ЮНИТИ-ДАНА», 2007. - с. 412.
2. Юткина Т.Ф. Налоговедение: от реформы к реформе. - М.: ИНФРА-М, 1999. - с. 103.
3. Сидорова Н.И. Эффективность налогового регулирования социально-экономического развития регионов России. - Элиста. АПП «Джангар», 2003. – с. 113.

4. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник для ВУЗов. Изд. 3-е доп. и перераб. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 2001. - с. 64.
5. Грицюк Т.В. Налогово-бюджетная политика как инструмент макроэкономического регулирования /Финансы и кредит, № 5, 2002, - с. 17.

Доштаева Е.Д.
ассистент кафедры «Учет, анализ и налогообложение»
Калмыцкий государственный университет
Россия, г. Элиста

СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА⁴²

Оценка эффективности налогообложения сельского хозяйства не должна быть сведена только к одному показателю, поскольку одним универсальным показателем измерить эффективность в полной мере невозможно. Необходима целая система показателей, объективно дополняющих друг друга.

По нашему мнению эффективность налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей может быть охарактеризована тремя группами показателей: базовыми, количественными и качественными.

Первая группа (базовые показатели) не имеет количественной оценки и несет теоретико-аналитическую информацию о характере проводимой налоговой политики. К этим показателям отнесены следующие: методологические показатели состояния налогообложения в рамках проводимой налоговой политики, показатели направленности налоговой политики.

Во вторую группу показателей включим обычные данные налоговой отчетности, которые не только характеризуют общее состояние системы налогов, но и служат исходной информационной базой для любых расчетов общей налоговой эффективности, т.е. для оценки эффективности налогообложения.

К количественным показателям отнесены основные количественные детерминанты, такие как: численность налогоплательщиков – сельскохозяйственных товаропроизводителей, величина налоговых платежей, уровень задолженности, величина налоговых льгот, уровень налоговой нагрузки, количественные показатели налогового контроля. Все эти показатели имеют количественную определенность и могут быть рассчитаны как на определенный момент времени, так и за определенный период времени в их динамике.

⁴² Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научного проекта № 13-32-01276 «Исследование и разработка оптимальной системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях вступления в ВТО».

Любая политика проявляется в налогах, их изменениях, а отслеживание и оценка этих изменений во времени отражают ее направление и эффективность. То есть эти показатели фиксируют текущее внутреннее состояние системы налогов и необходимы для контроля за ходом налоговой политики.

Минимальный, с нашей точки зрения, перечень количественных показателей должен включать следующие блоки данных:

«Численность налогоплательщиков» – характеризует динамику и изменение структуры налогоплательщиков – сельскохозяйственных товаропроизводителей, включая процессы постановки и снятия с учета.

«Величина налоговых платежей» – характеризует поступление платежей по основным видам налогов и уровням бюджетов от сельскохозяйственных товаропроизводителей.

«Уровень задолженности» – характеризует налоговую задолженность сельскохозяйственных товаропроизводителей по основным видам налогов и уровням бюджетов.

«Величина налоговых льгот» – характеризует «налоговые расходы» государства по основным видам налогов сельскохозяйственных товаропроизводителей и уровням бюджетов.

«Количественные показатели налогового контроля» – характеризует работу контрольных органов: количество проверок и их результаты, доначисленные суммы, оспариваемые суммы, возврат и т.п. в отношении сельскохозяйственных товаропроизводителей.

«Уровень налоговой нагрузки» – эта группа показателей закрывает перечень базовых характеристик налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей и одновременно занимает переходное положение в движении к аналитическим показателям. Действительно, такие данные, как налоговое бремя сельского хозяйства и регионов, в сопоставлении со средними значениями уже несут существенную качественную информацию о налоговой системе.

В третью группу показателей включены качественные показатели. Их наличие обусловлено сложностью оценки результатов проводимой налоговой политики, наличием объективно существующих причин, таких как, например, скрытой («теневой») составляющей экономики. Не учитывать данное явление ошибочно, это в конечном итоге приводит к самообману и просчетам при оценке результатов налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей.

В группу качественных показателей, кроме показателей собираемости налогов и легальности экономики, включены показатели законности при проведении налоговой политики. В целом законность можно определить как принцип, метод и режим строгого, неуклонного соблюдения, исполнения норм права всеми участниками общественных отношений. С законностью теснейшим образом связано другое правовое явление – правовой порядок –

это состояние упорядоченности общественных отношений, основанное на праве законности. Их наличие обусловлено такими характеристиками налоговой политики, как соотношение защищенности интересов участников складывающихся правоотношений, как налогоплательщиков, так и государства, состояния правовой культуры налогоплательщиков и государственных органов в процессе практической реализации налоговой политики.

К тому же, в данную группу показателей вошли основные принципы законности как индикаторы соответствия проводимой государственной налоговой политики принятым основам правового устройства. Так, под верховенством закона трактуется главенство закона в системе нормативных актов, что предусматривает наличие следующего требования: все законы (и деятельность по их созданию) должны соответствовать конституции и другим вышестоящим законам. Под единством понимается единая направленность правотворчества и правореализации в территориальном и субъективном плане. Целесообразность означает необходимость выбора строго в рамках закона оптимальных, отвечающих и целям задачам общества вариантов осуществления правотворческой и правореализующей деятельности, недопустимость противопоставления законности и целесообразности. Реальность законности в сфере налогообложения подразумевает достижение фактического исполнения правовых предписаний и неотвратимости ответственности за любое их нарушение.

Кроме того, в данную группу показателей вошли качественные показатели налогового контроля.

Все вышеуказанные показатели оценки налоговой политики базируются на официальных данных государственных органов, которые в свою очередь формируют информационную базу на основе поданных в налоговые ведомства отчетов (деклараций) налогоплательщиков.

Итак, анализ методик расчета показателей оценки эффективности налогообложения показал, что существует немалое разнообразие мнений по поводу того, как именно следует рассчитывать тот или иной показатель, т.е. нет единого подхода в отношении методологии расчетов различных показателей.

Для более объективной оценки уровня собираемости налоговых платежей нами предлагается применять два показателя – коэффициент исполнения налоговых обязательств и коэффициент собираемости налогов, а также даются формулы их расчета.

Данные показатели различаются друг от друга знаменателями: при расчете коэффициента исполнения налоговых обязательств учитывается только сумма налоговой недоимки, а при расчете коэффициента собираемости налогов – вся сумма задолженности по налогам и сборам.

Эти показатели являются универсальными и могут характеризовать как полноту поступлений начисленных налоговых платежей текущего года,

так и погашение недоимки; уровень работы с отсроченными и приостановленными к взысканию платежами; уровень контрольной работы.

Другим их достоинством является то, что они позволяют обеспечивать сравнимость результатов работы налоговых органов, так как их значение не зависит от численности сотрудников налоговой инспекции и т.д.

На основе проведенного теоретического исследования систематизирована и предложена совокупность показателей, характеризующих налогообложение сельскохозяйственных товаропроизводителей, включающую три группы показателей: базовые, количественные и качественные.

Предложенные показатели в целом достаточно полно характеризуют налоговый режим сельскохозяйственных товаропроизводителей и в этом смысле представляют основу для качественного анализа эффективности налогообложения АПК.

Использованные источники:

1. Горский И.В., Малис Н.И., Медведева О.В. Оценка налоговой политики //Налоговая политика и практика. № 5, 2001. с. 17.

*Доштаева Е.Д.
ассистент кафедры «Учет, анализ и налогообложение»
Калмыцкий государственный университет
Россия, г. Элиста*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ⁴³

Налоги представляют собой гибкий инструмент воздействия на экономику. С их помощью можно поощрять или сдерживать активность предпринимателей, направлять развитие тех или иных отраслей народного хозяйства, включая сельскохозяйственную.

На сегодняшний день сельскохозяйственные предприятия имеют возможность выбора между применением общего режима налогообложения и специальных систем налогообложения в виде единого сельскохозяйственного налога (далее – ЕСХН).

При общем режиме налогообложения сельскохозяйственные товаропроизводители уплачивают следующие налоги: налог на добавленную стоимость, налог на прибыль организаций, водный налог, налог на доходы физических лиц, налог на имущество организаций, земельный налог, транспортный налог.

⁴³ Исследование выполнено при финансовой поддержке РГНФ в рамках научного проекта № 13-32-01276 «Исследование и разработка оптимальной системы налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей в условиях вступления в ВТО».

Оценивая эффективность системы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей на примере Республики Калмыкия, можно отметить, что в течение последнего периода времени макроэкономические показатели сельскохозяйственной отрасли Республики Калмыкия демонстрируют высокие темпы роста, что сопровождается одновременно ростом поступления налогов.

Так, согласно данным отчета ф. 1-НОМ о поступлении налогов и сборов в консолидированный бюджет Российской Федерации по основным видам экономической деятельности за период с 2008 г. по 2012 г. (www.r08.nalog.ru) зафиксирован ежегодный рост объемов поступлений налогов и сборов от сельскохозяйственных товаропроизводителей.

Таблица 1

Налоговые поступления от сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Калмыкия, млн. руб.

Наименование показателей	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Поступило платежей в бюджетную систему РФ	3039	3927	3151	3470	5700
в т.ч. по организациям с основным видом деятельности Сельское хозяйство	147	169	175	184	194
Удельный вес от общего поступления, %	4,8	4,3	5,6	5,3	3,4
Финансирование с/х товаропроизводителей	495	1222	389	1318	

Как видно из приведенных в таблице 1 сведений, объемы финансирования из Федерального и регионального бюджетов в разы превышают объемы поступлений налогов и сборов от сельскохозяйственных товаропроизводителей в бюджетную систему Российской Федерации.

Сельхозтоваропроизводителями республики в 2012 году обеспечено поступление налогов в сумме 194 млн. руб. или 3,4 % от общего поступления, провести сравнительный анализ не представляется возможным ввиду отсутствия информации об объемах их финансирования.

Согласно данным отчета о налоговой базе и структуре начислений по Единому сельскохозяйственному налогу по ф. 5-ЕСХН (www.r08.nalog.ru) за период с 2009 г. по 2011 г. наблюдается положительная динамика роста полученных сельхозтоваропроизводителями доходов, налогооблагаемой базы по ЕСХН и соответственно суммы налога.

Таблица 2

Экономические показатели развития налогоплательщиков ЕСХН по Республике Калмыкия

Наименование показателей	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Сумма доходов (млн. руб.)	3626	4359	5695
Сумма расходов (млн. руб.)	3412	3918	5312
Налоговая база (млн. руб.)	417	570	724

Сумма исчисленного ЕСХН (млн. руб.)	24	33	42
Количество налогоплательщиков, представивших НДС по ЕСХН	2217	3096	3369
в т.ч. организации	244	253	230

Наибольший удельный вес в производстве продукции сельского хозяйства занимают хозяйства населения, далее КФХ и индивидуальные предприниматели, затем сельскохозяйственные организации. К тому же сократилось число сельскохозяйственных организаций, при этом возросла налоговая нагрузка на них. Так, если в 2009 году 244 организациями, представившими налоговые декларации по ЕСХН исчислен налог в сумме 11,7 млн. руб., в 2010 г. – 14,4 млн. руб., в 2011 г. – 15,8 млн. руб.

Наибольший удельный вес, практически половину в общей сумме начисленных и поступивших от сельскохозяйственных товаропроизводителей налогов занимает единый сельскохозяйственный налог (в 2011 году – 49,6 %, а в 2012 году – 49,7 %).

Анализ эффективности действующей системы налогообложения сельскохозяйственных товаропроизводителей Республики Калмыкия показывает необходимость внесения корректировок в налоговую систему.

Итак, государственная политика относительно агропромышленного комплекса должна быть направлена на поддержку путем предоставления сельскохозяйственным товаропроизводителям не только субсидий, но и возможности применения налоговых льгот.

Доштаева Е.Д.
ассистент кафедры «Учет, анализ и налогообложение»
Калмыцкий государственный университет
Россия, г. Элиста

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ⁴⁴

Налоговая система оказывает огромное влияние уровень доходов населения, степень дифференциации населения.

Исследование данного вопроса представляет особый интерес, так как за последние годы роль налогообложения и его влияние на уровень жизни населения в Российской Федерации изменилась, встал острый вопрос о реформировании налоговой системы в целях соблюдения справедливости и равенства в налогообложении населения.

Государство воздействует на уровень сбережений населения, изменяя объем взимаемых налогов и сборов.

Больше других затрагивает материальное благосостояние граждан налог на доходы физических лиц.

⁴⁴ Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 12-06-33048 «Экономическая природа бедности и финансовый механизм социальной защиты населения».

Налог на доходы физических лиц носит ярко выраженный социальный характер, поскольку непосредственно затрагивает интересы всех без исключения слоев экономически активного населения страны.

Подходный налог обладает большим потенциалом влияния на уровень реальных доходов населения, и тем самым на уровень их жизни, позволяет с помощью системы льгот, ставок налогообложения регулировать личные доходы населения. Кроме того, налог на доходы физических лиц может регулировать существующий уровень дифференциации доходов населения, уровень налоговой нагрузки на различные слои населения.

Целью НДФЛ является пополнение бюджета страны и равномерное распределение средств между населением, что достигается за счет реализации функций данного налога.

Следует отметить, что существует огромный спектр мнений относительно функций НДФЛ. Так И.В. Гущина считает, что фискальная функция НДФЛ особое значение имеет для местных бюджетов и бюджетов субъектов Российской Федерации, так как данный налог, являясь федеральным, распределяется между местными бюджетами и бюджетами субъектов. [1]

Одной из основных функций подоходного налога является социальная функция, которая обеспечивает снижение социальной напряженности и улучшение качества жизни населения с помощью социальных методов.

Другой важной функцией НДФЛ является распределительная функция. В.Г. Пансков отмечает, что «налог с доходов физических лиц, безусловно, должен выполнять распределительную функцию. Единая ставка налога эту задачу не выполняет, так как не учитывает наличие у определенного контингента граждан крупных доходов и не способствует повышенному налоговому изъятию с высоких личных доходов и их перераспределению». [2]

Налогообложение доходов физических лиц дает государству наибольшие возможности для реализации основного принципа налогообложения – принципа социальной справедливости. Этому способствуют следующие обстоятельства:

- НДФЛ является налогом, где практически совпадают объект обложения, налогооблагаемая база и источник уплаты налога;
- налог на доходы в максимальной степени приспособлен к личным обстоятельствам субъекта налогообложения;
- НДФЛ обладает необходимыми свойствами для осуществления перераспределительной и антициклической политики. [3]

Роль НДФЛ заключается в решении следующих задач:

- обеспечение достаточных денежных средств бюджетов всех уровней;
- регулирование уровня доходов населения и структуры личного потребления и сбережений граждан;
- стимулирование рационального использования полученных доходов;

- помощь наиболее незащищенным категориям населения. [4]

Основная дилемма, с которой встречаются органы власти при обложении НДФЛ, заключается в необходимости выбора между достижением максимальной эффективности и достижением социальной справедливости.

Итак, налог на доходы физических лиц, как было отмечено выше, взимается с населения и влияет на уровень дохода, что в свою очередь влияет на уровень жизни.

Использованные источники:

1. Гущина, И.В. Реализация функций налога в налогообложении доходов физических лиц // Известия ИГЭА. – 2007. № 4.
2. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации / 7-е изд., перераб. и доп. – М.: МЦФЭР, 2006. – 592 с.
3. Попов, В.И. Налог с доходов физических лиц как инструмент государственного регулирования экономики в России и за рубежом. – М.: ИНФРА, 2003. – 140 с.
4. Тюрина Ю.Г., Напольских Л.А. Влияние налога на доходы физических лиц на уровень жизни населения // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2012. № 7-8.

*Дубская А.С.
студент гр.Эк-091
КузГТУ
Россия, г. Кемерово*

ЭКОНОМИКА СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА. ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ ЕС

Общая Торговая Политика - это динамичный торговый блок, в основе которого лежит таможенный союз, с высоким уровнем открытости в отношении партнеров из третьих стран, как с точки зрения обязательств, взятых по ВТО, двусторонних/региональных, и самостоятельных (например, Генеральная система преференций). ОТП также означает защиту промышленности ЕС от недобросовестной конкуренции и барьеров в третьих странах, в частности через защитные торговые меры. Важно и то, как работает ЕС. Комиссия ведет международные переговоры по торговле на основе мандата и правил, одобренных Советом Министров ЕС. Европейский парламент не играет роли в определении ОТП, что, на мой взгляд, абсурдно, и в Конвенте мы пытаемся изменить эту ситуацию. Однако с Парламентом проводятся консультации и его регулярно информируют по торговым вопросам. ЕС после расширения:

450 миллионов человек и 27% мирового ВВП около 18% мировой торговли товарами и 24% торговли услугами.

Источник 46% прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в мире. ЕС привлекает 21% ПИИ. Расширенный ЕС останется открытым торговым партнером. Таблица на стр. 13 показывает, что на импорт и экспорт приходится более 25% ВВП ЕС. Эта ситуация сохранится и после новых вступлений. Здесь не только наше желание быть открытыми мировой торговле – нам это жизненно необходимо, необходимо гораздо в большей степени, чем двум другим основным мировым экономикам – США и Японии. Это относится и к России – даже в большей степени, чем к ЕС, что в рамках процесса расширения и реализации соглашений Европы новые страны - члены уже какое-то время работали в направлении полного применения соответствующих правил ЕС в этих областях. Таким образом, это не процесс, который начнется лишь с момента расширения: это должен быть постепенный, достаточно гладкий переход.

По вопросу транзитных и транспортных тарифов, российские экспортеры обеспокоены, что после расширения их расходы на транзит товаров через территорию новых стран - членов возрастут. Этого не случится. После расширения положения СПС будут распространяться на новые страны - члены. Это означает свободу транзита без таможенных сборов или каких-либо других транзитных платежей, т.е. товары проходят таможенную очистку при въезде в ЕС и свободно обращаются на всей его территории без дополнительных транзитных или других платежей. Единственные расходы после таможенной очистки в ЕС будут коммерческие и пропорциональные расходы, как, например, за хранение, и т.п. На этом фоне экономика стран Евросоюза по многим показателям сегодня выглядит, более привлекательнее американской. Тем не менее, Европа пока не в состоянии воспользоваться слабостью США для укрепления собственных позиций. Европейцы заняты в основном внутренними проблемами. Еврочиновники и экономисты обеспокоены иммиграционной политикой, энергетической безопасностью и либерализацией рынков. Экономика зоны евро - до сих пор во многом политический процесс.

Экономика европейской зоны, которую часто именуют глобальным конкурентом Соединенных Штатов, никаких выгод из создавшейся ситуации пока извлечь не может. У нее сейчас другие приоритеты. Основная задача, которую предстоит решить странам европейской зоны, - это проблемы интеграции, а не лидерство по экономическим показателям. Пока не решены проблемы унификации законодательства, создания единого рынка труда, единой системы соцобеспечения, не будет и единой экономики, так утверждает аналитик EIU Робин Бью. Курс евро, о котором сегодня так много говорят, пока держится не на экономике, а на политической воле.

Постепенное укрепление евровалюты, по мнению аналитика EIU, ничего особенного не означает, поскольку не евро дорожает, а доллар дешевеет по отношению к британскому фунту, швейцарскому франку, иене и евро. Вот если евро будет дорожать по отношению к фунту и швейцарскому франку, тогда это станет верным сигналом. Действительно, укрепление евро на самом деле не подкреплено экономическими показателями, есть большинство показателей гораздо хуже, чем у Соединенных Штатов. И пока вышеупомянутые структурные реформы не будут проведены до конца, эта ситуация вряд ли кардинально улучшится.

Конечно, у Европы есть некоторые преимущества локального характера. На пример, даже тяжелые по местным меркам долговые проблемы европейских операторов сотовой связи или отдельных европейских банков не идут ни в какое сравнение с теми завалами, которые обнаружились после окончания Интернет - бума в США. Швеция известна всем как регион развития высоких технологий, но ведь там мы не наблюдали переоценки компаний, а убыточные пока проекты должны рано или поздно окупиться. В ряде стран, например в Бельгии и Нидерландах, мы видим относительно низкую безработицу и высокую эффективность производства. Именно это и играет в пользу еврозоны. Тем не менее, более весомых аргументов в пользу того, что экономика Европы станет в будущем мощным мотором экономики мировой, пока нет. По этому поводу высказался Чарльз Дженкинс утверждал, что если экономика еврозоны лучше, чем экономика США, то однозначно это можно говорить лишь в том смысле, что у европейцев меньше уровень долга домохозяйств и не было фондового пузыря. Главная проблема - отсутствие по-настоящему единого рынка.

В еврозоне политики еще далеки от окончательных договоренностей по ряду архиважных вопросов: идут ожесточенные споры по поводу доступа на национальные рынки, налогов, трудового законодательства и т.д. Отдельные страны ЕС уже заявили о невозможности и дальше выполнять требования, которые были разработаны для желающих вступить в еврозону (например, Португалия). Не стоит недооценивать и политические противоречия, которые могут обостриться после начавшегося "поправления" на континенте. Ближайшие два-три года и США, и Европа будут заняты поиском оптимальной модели экономического развития, обеспечивающей длительный и стабильный рост. Ведь, например, снижение налогов в США и ослабление доллара - это скорее временные, вспомогательные меры, которые довольно быстро себя исчерпают. Пока из возможных сценариев для Америки вырисовывается лишь один. В качестве проверенного рецепта "разгона" экономики, судя по всему, будет использован государственный оборонный заказ, который не раз помогал

США в прошлом. Более того, государство, возможно, вообще усилит свое влияние на экономику. Глава ФРС Алан Гринспен, например, уже настоятельно порекомендовал крупным американским компаниям, которые играют в экономике США ключевую роль, наращивать капитальные расходы для стимулирования экономического роста.

Для зоны евро проблема решается проще. Главный приоритет - это внутренняя экономическая политика, которая пока отсутствует. Есть предположения, что развитие еврозоны в ближайшие годы будет строиться на внутреннем спросе. Рост экономики будет возможен просто за счет активизации спроса на товары и услуги в Европе, хотя бы путем более агрессивного кредитования. Кроме того, в будущем единая транспортная система и энергорынок или хотя бы единые правила работы в разных секторах национальных рынков дадут так называемую экономику за счет масштабов⁴⁵.

Социально - экономическая связь развивающихся стран с индустриально развитыми странами постоянно усиливается. Однако, несмотря на это, отставание развивающихся стран от развитых является существенной проблемой не только для самих этих стран, но и для всего мирового хозяйства. Сильно выраженные диспропорции между уровнями развития развитых и развивающихся стран оказывают свое влияние на структуру и уровень развития мирохозяйственных связей. Выражается это в следующем:

- развивающиеся страны наиболее чувствительны к последствиям циклических кризисов, валютных инфляций и т. д.;
- занимают зависимое положение в системе мирового хозяйства от притока иностранного капитала;
- характеризуются низким уровнем развития производительных сил, отсталостью промышленности сельского хозяйства, производственной и социальной инфраструктуры (за исключением отдельных стран);
- испытывают финансовую зависимость от промышленно развитых стран вследствие долгового кризиса;
- отстают от развитых стран в научно-техническом развитии, что ставит их в технологическую зависимость от этих стран;
- сохранение доминирующей роли добывающих отраслей, что при устойчивом падении цен на сырье остается неблагоприятным фактором экономического роста;
- характерной чертой развивающихся стран является устойчивая тенденция естественного прироста населения, что создает демографические проблемы, влияющие на специфику экономического развития этих стран, т. е. оказывает свое влияние на производство, занятость, структуру рынка.

⁴⁵ Экономика: Учебник/ Под ред. А. Булатова. – М., 2012. С. 112.

Промышленно-развитые страны занимают доминирующее положение в мировом хозяйстве, опережая остальные государства по величине ряда основных макроэкономических показателей. Развитые страны характеризуются высоким уровнем дохода на душу населения. В таких странах большая часть населения имеет высокий уровень жизни. Для этих стран свойственна социальная ориентированность экономики, в частности поддержка малообеспеченных слоев населения и гарантирование государством необходимого уровня социальной защиты. Как правило, здесь большие капиталовложения в науку, значительны расходы на охрану окружающей среды.

Но это не предотвращает порождения противоречий и конфликтов в мировом хозяйстве. Наряду с наличием демографической, продовольственной проблем и проблемы бедности и отсталости, порождаемых преимущественно в наименее развитых странах, механизм западного прогресса подвел человечество к ядерной, экологической катастрофам. А решение данных проблем требует большого внимания и содействия со стороны всех стран мира, что является одним из приоритетных условий усиления экономических связей между развитыми странами и развивающимися.

Темпы экономического роста стран Европейского союза снижаются вследствие высоких цен на нефть и роста стоимости заимствований, как для корпоративных, так и для индивидуальных заёмщиков⁴⁶.

Использованные источники:

1. Баликоев В.З. Общая экономика: Учеб. пособ.- Новосибирск: Лада, 2013.
2. Экономика: Учебник/ Под ред. А. Булатова. – М., 2012.

*Дудник Д.В., к.э.н.
доцент*

*заведующий кафедрой экономики
ФГБОУ ВПО «Российская академия правосудия»,
Северо-Кавказский филиал
Россия, г. Краснодар*

**ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ ПРИ РЕГУЛИРОВАНИИ
ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА**

Земельные ресурсы, являются одним из основных стратегических преимуществ Российской Федерации перед другими государствами, поскольку их уникальные качественные характеристики, позволяют их использовать в качестве средства производства в сельском хозяйстве, что обуславливает особую актуальность вопросов совершенствования механизма использования земель в сфере их рационального использования и охраны.

⁴⁶ Баликоев В.З. Общая экономика: Учеб. пособ.- Новосибирск: Лада, 2013. С. 153.

Сельскохозяйственное производство представляет собой один из наиболее сложных с точки зрения применения управленческих воздействий видов хозяйственной деятельности человека, и в первую очередь это связано с необходимостью использования в процессе сельскохозяйственного производства земельных ресурсов, которые помимо основного средства производства могут выступать так же в качестве недвижимого имущества и инвестиционного ресурса.

Термин «земля», обладает большой научной ёмкостью, он включает в себя такие понятия как: планета; территория, пространственный базис существования государства; средство производства в сельском хозяйстве; почва; земельный участок - объект гражданского оборота и т.д. [1]., при этом, независимо от того, в каком контексте используется термин «земля», всегда подразумевается её естественное, независящее от воли человека, происхождение, поэтому, если рассматривать землю в качестве объекта управления, необходимо учитывать что в первую очередь, земля является природным объектом и подлежит особой охране[2].

Увеличение производства сельскохозяйственной продукции на современном этапе развития сельскохозяйственного производства, возможно, добиться, развивая производство по двум направлениям: интенсивному и экстенсивному.

Развитие производства по экстенсивному пути предполагает расширение посевов сельскохозяйственных культур только за счёт освоения новых земельных участков без совершенствования технологии производства, что может быть оправдано только при условии наличия свободных земельных участков, которые могут служить средством производства в сельском хозяйстве и в этом случае расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве, как правило, осуществляется за счёт освоения новых земельных участков и повышения интенсивности использования уже существующих земельных участков[4].

Очевидно, что возможности экстенсивного пути развития сельскохозяйственного производства ограничены и в определённый момент окажутся полностью исчерпанными. Следовательно, основным направлением производства сельскохозяйственной продукции будет повышение его интенсификации[4].

В настоящее время, преимущественное использование интенсивного или экстенсивного метода определяется уровнем развития производительных сил и производственных отношений, развития агрономической науки и техники, и экономической целесообразностью. В будущем у интенсивного метода сельскохозяйственного производства альтернативы не будет, а, следовательно, возрастет уровень антропогенного воздействия на окружающую среду, что, безусловно, потребует дополнительных средств для её охраны.

Для создания рациональной системы земледелия в Российской Федерации, в настоящее время, необходимо принимать во внимание такие факторы как качественные характеристики земельного участка, в целях использования для размещения производственной инфраструктуры менее ценных участков земель сельскохозяйственного назначения близость потребителей сельскохозяйственной продукции; обеспеченность внутрихозяйственными дорогами, мелиоративными сетями и т.д.

В процессе сельскохозяйственного производства, по причине потенциальной экологической опасности любого вида хозяйственной деятельности осуществляемой человеком, земля подвергается негативному воздействию со стороны производителя, выступающего в данном случае в качестве природопользователя, поскольку, при осуществлении сельскохозяйственного производства, преимущественно эксплуатируется плодородие - уникальное свойство земли как природного ресурса и природного объекта, позволяющее ей служить средством производства в сельском хозяйстве[5],

Данные обстоятельства обуславливают важность сочетания в процессе сельскохозяйственного производства, экономических мер воздействия на поведение хозяйствующего субъекта и императивного регулирования в целях обеспечения охраны и рационального использования земельных ресурсов.

Другими, словами, экономическое регулирование отношений возникающие в этой сфере, должно регламентироваться нормами права, поскольку необходимо учитывать специфику объекта воздействия, недопускающего стихийности присущей рыночным отношениям[3,54].

С учетом изложенного, экономическое регулирование земельно-имущественных отношений и охраны земель в сфере сельскохозяйственного производства, можно определить как совокупность правовых норм, регулирующих отношения, возникающие в процессе прогнозирования планирования, финансирования, стимулирования деятельности по рациональному использованию и охране земельных ресурсов [3,58], одним из инструментов которого является мониторинг устойчивого развития сельскохозяйственного производства.

Использованные источники:

1. Дудник Д.В. Управление земельными ресурсами \\\ Монография. - Краснодар: Изд-во «Парабеллум», - 2008 г.
2. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации \\\ «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г.
3. Дудник Д.В. Содержание экономического механизма государственного управления земельными ресурсами Российской Федерации \\\ «Предпринимательство». Журнал. - Москва. - № 4. - 2009 г. – с. 54-58

4. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности \\\ Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета = Polythematic online scientific journal of Kuban State Agrarian University. - 2012. - № 82. - С. 930-944 – с.7
5. Дудник Д.В. Оценка эколого-экономического риска в процессе рационального природопользования при осуществлении эколого-экономического управления земельными ресурсами региона (по материалам Краснодарского края) \\\ Управление экономическими

*Дудник Д.В., к.э.н.
доцент
заведующий кафедрой экономики
ФГБОУ ВПО «Российская академия правосудия»,
Северо-Кавказский филиал
Дудник Т.А.
ассистент кафедры экономики предприятий
ФГБОУ ВПО КГАУ
Россия, г. Краснодар*

**ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ В
СИСТЕМЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

В процессе производства сельскохозяйственной продукции почва превращает органические вещества в пригодные для питания сельскохозяйственных растений соединения.

Способность почвы изменять свои природные характеристики в нужном для сельскохозяйственного производителя направлении в ответ на его действия определяет экономическую значимость плодородия и является объективной основой для интенсификации земледелия.

Таким образом, перед государством стоит стратегическая задача вовлечения данных земель в хозяйственную деятельность и повышения эффективность управления данной категорией земель, для того что бы обеспечить их надлежащую охрану, и вовлечь в экономическое поле в качестве дополнительного источника государственного дохода и в полной мере получить экономическую отдачу от их использования в виде земельной ренты, налоговых поступлений или арендной платы.

Увеличение производства сельскохозяйственной продукции на современном этапе развития сельскохозяйственного производства, возможно, добиться, развивая производство по двум направлениям: интенсивному и экстенсивному.

Развитие производства по экстенсивному пути предполагает расширение посевов сельскохозяйственных культур только за счёт освоения

новых земельных участков без совершенствования технологии производства, что может быть оправдано только при условии наличия свободных земельных участков которые могут служить средством производства в сельском хозяйстве и в этом случае расширенное воспроизводство в сельском хозяйстве, как правило, осуществляется за счёт освоения новых земельных участков и повышения интенсивности использования уже существующих земельных участков[2].

Очевидно, что возможности экстенсивного пути развития сельскохозяйственного производства ограничены и в определённый момент окажутся полностью исчерпанными. Следовательно, основным направлением производства сельскохозяйственной продукции будет повышение его интенсификации[2].

В настоящее время, преимущественное использование интенсивного или экстенсивного метода определяется уровнем развития производительных сил и производственных отношений, развития агрономической науки и техники, и экономической целесообразностью. В будущем у интенсивного метода сельскохозяйственного производства альтернативы не будет, а следовательно возрастёт уровень антропогенного воздействия на окружающую среду, что безусловно потребует дополнительных средств для её охраны.

Для создания рациональной системы земледелия в Российской Федерации, в настоящее время, необходимо принимать во внимание такие факторы как качественные характеристики земельного участка, в целях использования для размещения производственной инфраструктуры менее ценных участков земель сельскохозяйственного назначения близость потребителей сельскохозяйственной продукции; обеспеченность внутривоспроизводственными дорогами, мелиоративными сетями и т.д.

Наиболее продуктивные земельные участки целесообразно использовать исключительно для производства сельскохозяйственной продукции, однако данное правило сложно применить к земельным участкам сельскохозяйственного назначения находящимся вокруг крупных населённых пунктов, по причине постоянного роста их населения вызывающего необходимость экспансии населённых пунктов на земельные участки, используемые для производства сельскохозяйственной продукции.

В этой связи необходимость поиска возможности сохранения и увеличения площади наиболее продуктивных земельных участков – сельскохозяйственных угодий, непосредственно используемых в сельскохозяйственном производстве - очевидна.

Однако, в любом случае возможности экстенсивного роста аграрного производства ограничены площадью земельных участков способных служить средством производства в сельском хозяйстве, а следовательно, увеличение производства сельскохозяйственной продукции в будущем

может осуществляться только за счёт интенсификации сельскохозяйственного производства.

Под интенсификацией производства в данном случае следует понимать не только, увеличение трудовых и материальных затрат на фоне общего увеличения производства сельскохозяйственной продукции и снижения её себестоимости, но и увеличение дополнительных вложений в средства производства, совершенствование технологии производства, повышение уровня квалификации кадров и т.д.

Дополнительные инвестиции в сельскохозяйственное производство позволяют не только усовершенствовать процесс извлечения полезных свойств из уникального природного объекта, каковым является земля, но и одновременно повысить качественные характеристики используемых в сельскохозяйственном производстве земельных участков, т.е. увеличить экономическое плодородие почвы.

Но повышение эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения требует совершенствования существующих экономических механизмов управления земельными ресурсами на основе экономических методов управления, и разработку методики и критериев оценки эффективности такого управления[1].

Вопросы оценки эколого-экономической эффективности использования земельных ресурсов в системе природопользования региона, подробно исследованы в ряде научных работ Дудник Д.В., в частности разработан и предложен механизм такой оценки, основанный на экономической оценке эффективности затрат на мероприятия по снижению риска здоровью человека, связанного с реализацией принимаемых управленческих решений[3].

Для оценки эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения предлагаем использовать методику[2], основанную на применении результативных показателей эффективности использования земель и показателей интенсификации использования земель сельскохозяйственного назначения.

При этом для полноты определения эффективности экономического управления земельными ресурсами предлагаю использовать совокупный индексный показатель, представляющий собой среднюю геометрическую величину с участием факториальных и результативных показателей.

$$I = \frac{R_1 + R_2 + R_3}{F_1 + F_2 + F_3},$$

где в числителе индексные результативные показатели валовой продукции и чистого дохода, на 1 га, а в знаменателе индексные факториальные показатели основных факторов определяющих эффективность управления земельными ресурсами.

А поскольку земли сельскохозяйственного назначения являются уникальным природным ресурсом, то ко всем показателям эффективности

сельскохозяйственного производства необходимо применять коэффициент экологического вреда, который должен представлять собой отношение полученного с единицы площади земель сельскохозяйственного назначения или пашни, в частности с гектара, дохода за отчетный период, к сумме всех платежей за негативное воздействие на окружающую среду и к затратам необходимым для восстановления естественного состояния земли как природного объекта и природного ресурса.⁴⁷

$$Кэв = \frac{В \backslash га}{(ПНсум + Зв) \backslash га},$$

где,

Кэв – коэффициент экологического вреда;

В – доход с единицы площади (валовой или чистый);

ПНсум – сумма всех платежей за негативное воздействие на окружающую среду;

Зв – затраты необходимые для восстановления естественного состояния земли как природного объекта и природного ресурса.

Поскольку воздействие, осуществляемое на землю в процессе её эксплуатации в качестве средства сельскохозяйственного производства может приводить как к ухудшению её качественных характеристик, так и к их улучшению в результате применения современных систем обработки почвы и различных средств мелиорации (химической, гидротехнической и т.п.), повышающих плодородие почвенного слоя, то данный коэффициент может свидетельствовать как о степени неблагоприятного воздействия на земельные ресурсы, так и о благоприятном воздействии на землю повышающем её капитализацию.

Использованные источники:

1. Дудник Д.В. Основы экономического управления земельными ресурсами Российской Федерации \ Монография. - Ростов-на-Дону: Изд-во «Эверест», - 2009.
2. Козубенко И.С., Дудник Д.В. Экономическое управление землями сельскохозяйственного назначения и методика оценки его эффективности \ Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета = Polythematic online scientific journal of Kuban State Agrarian University. - 2012. - № 82. - С. 930-944 – с.7
3. Дудник Д.В. Механизм оценки эколого-экономической эффективности управления земельными ресурсами в системе природопользования региона \

⁴⁷ В данном случае под естественным состоянием земли понимается то её состояние, которое предшествовало осуществлённому воздействию на земельный участок, при этом определение размера вреда окружающей среде, осуществляется исходя из фактических затрат на восстановление нарушенного состояния окружающей среды, с учетом понесенных убытков, в том числе упущенной выгоды, а также в соответствии с проектами рекультивационных и иных восстановительных работ, при их отсутствии в соответствии с таксами и методиками исчисления размера вреда окружающей среде, утвержденными органами исполнительной власти, осуществляющими государственное управление в области охраны окружающей среды.

Дуйшеев Ж., к.и.н.

доцент

УЭП

Кыргызстан, г. Жалал-Абад

АКАДЕМИК К.И. СКРЯБИН И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ НАУКА

Аннотация.

В развитие и формирование науки Кыргызстана большой вклад вложили российские советские ученые. Особое место в этом принадлежит К.И. Скрябину. В результате талантливой организационной деятельности К.И. Скрябину сформировалась отечественная наука и вступила в новый этап развития.

Annotation.

Russian and soviet scientists brought a big deposit on science establishment and development in Kyrgyzstan. Main services belongs to academician Konstantin Ivanovich Scriabin. Just K.I. Scriabin organized purposeful work on establishment and development of the science.

Великий ученый, внесший огромный вклад в развитие науки, К.И. Скрябин родился в 1878 году в городе Санкт-Петербург Российской Империи в семье инженера (дорожника). В 1900 году он поступил в г. Юрьеве (Тарту) в ветеринарный институт и в 1905 году успешно закончил. Научную деятельность К.И. Скрябин начал в студенческие годы. На 3-м курсе со своим однокурсником И.М. Семеновым опубликовали научно-исследовательскую работу «Мышечное строение лошадей и собак». После этого у него появляется интерес к гельминтам и научные исследования в этой области принесли хорошие результаты. Причина приезда К.И. Скрябина в Кыргызстан связано с тем, что он был послан в Туркестанский край.

В 1905 году, окончив институт и получив специальность ветеринарного врача, он работал в Чимкенте участковым ветеринарным врачом. Через 2 года он по собственному желанию переводится в Олуя-Ата (в наст. Жамбыл). Итак, Туркестанский край стал объектом исследования ученого. В 1916 году в институте, где закончил учебу, он занялся исследованием по теме: “Характеристика гельминтов домашних животных в Туркестане” и успешно защитил магистерскую работу. Как отметили биографы академика можно считать, что эта диссертация ученого явилась творческой программой его будущей деятельности.

Деятельность К.И. Скрябина в Кыргызстане начинается с открытия Кыргызского филиала АН СССР. В 1943 году он был назначен председателем Президиума КирФАН СССР, который стал координационным

центром науки. Он с усердным старанием организовал науку и давал правильное направление. В республике формируются основы науки. По воспоминаниям аспирантов, несмотря на занятость, он уделял большое внимание молодым ученым и специально организовал вводные курсы и лекции для них.

В то время, молодой историк-аспирант К.Усенбаев посещал его лекции, постоянно прислушивался к его ценным советам. По воспоминаниям К.Усенбаева К.И. Скрябин советовал молодым специалистам: Чтобы заниматься наукой и добиться ученой степени, во-первых нужен ум, если его нет, не надо себя утруждать; во-вторых избранную специальность нужно любить, если науку не любить, нельзя добиться цели, в-третьих, нужна искренность и правдивость они науку оградят от предательства, в четвертых, нужна крепкое здоровье, так как больные не смогут противостоять трудностям на пути к науке. В пятых молодость нужна, так как, в пожилом возрасте трудно будет продвигать науку⁴⁸ говорил он.

Эти критерии были изложены на Пленуме ЦК КПСС и в его научной монографии. Выступление академика в марте 1962 года на пленуме ЦК КПСС и сегодня актуально для настоящих ученых. С высокой трибуны, даже если сам не коммунист, он благодарил Н.С. Хрущева за предоставление слово, где он обрисовал состояние науки того времени⁴⁹ и довел до политической элиты все проблемы стоящие перед учеными⁵⁰. Он отметил, что надо не боясь продвигать талантливую молодежь и прекратить принимать, телефонные звонки и письменные прошения в чью-то пользу⁵¹.

«Науку надо омолаживать», наставники не дают дорогу своим ученикам. Это отрицательное явление в обществе - подчеркнул он. “С первой встречи с К.И. Скрябиным человек сразу чувствовал его притягательность, внутреннее богатство души, он являлся родником научного обогащения и притяжения” – писали его воспитанники. Академик К. Каракеев в своих воспоминаниях писал: “Молодые ученые другой сферы специально посещали его лекции, удивлялись его талантливости, педагогическому мастерству, ораторству”. Как представитель естественных наук в свое время, по разным отраслям науки он подготовил 800 кандидатов наук и докторов, создал огромную большую школу обучения. У ученого для каждой аудитории было специальное, своеобразное, отдельное выступление. Прислушиваясь к нему, используя его наставления историк К.Усенбаев тоже считал его своим наставником и для ученых он был большой движущей силой.

⁴⁸ Выступление академика К.И. Скрябина. // -Правда, 1962, 8-март; Дуйшеев Ж. Улуттук илимдин айрым маселелери. Сборник трудов ЖАКИ, -Жалал-Абад, 2001, с.123-124.

⁴⁹ Выступление академика К.И. Скрябина. // -Правда, 1962, 8-март;

⁵⁰ «О деловых качествах ученого». «Теоретические основы советской гельминтологической школы», аттуу китебинде, 1958;

⁵¹ Судариков В.Е., Гагарин В.Г., Научное наследие К.И. Скрябина. «К.И. Скрябин. Жизнь и деятельность». - Москва, 1976, 77-бет;

Не зря академик К. Каракеев написал: «Мы сотрудники АН КССР можем, что мы имеем право сказать что мы воспитанники К.И. Скрябина, продолжатели его дела, потому что он стоял во главе всех наук Кыргызстана⁵². Один пример, его аспирант К. Усенбаев нашел свое место в ученом мире и стал в республике самым принципиальным историком и ученым. Ученая деятельность академика К. Скрябина высоко оценена кыргызстанцами, в 1945 году, ему дано звание заслуженного деятеля науки СССР, в 1954 году он получил звание заслуженного академика Кыргызской ССР⁵³. В 1945 году его именем назван сельско-хозяйственный институт, он стал почетным гражданином г.Фрунзе. В ученом мире Кыргызстана навсегда останется память о К.И. Скрябине.

Евдокимов Д.А.

студент

Ханнанова Т.Р., к.ю.н.

проф.

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

В соответствии с Федеральным законом №131-ФЗ от 6 октября 2003 года «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Местное самоуправление в Российской Федерации – это форма осуществления народом своей власти, обеспечивающая в пределах, установленных Конституцией Российской Федерации, федеральными законами, а в случаях, установленных федеральными законами, - законами субъектов Российской Федерации, самостоятельное и под свою ответственность решение населением непосредственно и (или) через органы местного самоуправления вопросов местного значения исходя из интересов населения с учетом исторических и иных местных традиций.

Управление на территории муниципального образования Российской Федерации осуществляют органы местного самоуправления, которые в соответствии с федеральным и региональным законодательством наделены определенными полномочиями по вопросам местного значения. В соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» к вопросам местного значения относятся:

- 1) формирование, утверждение, исполнение бюджета муниципального района, контроль за исполнением данного бюджета;
- 2) установление, изменение и отмена местных налогов и сборов муниципального района;

⁵² Каракеев К., У истоков науки Киргизстана, 98-бет;

⁵³ Кыргыз Совет Энциклопедиясы. Фрунзе.1980. том 5. 338-339-бб.

3) владение, пользование и распоряжение имуществом, находящимся в муниципальной собственности муниципального района;

4) организация в границах муниципального района электро- и газоснабжения поселений;

5) содержание и строительство автомобильных дорог общего пользования между населенными пунктами, мостов и иных транспортных инженерных сооружений вне границ населенных пунктов в границах муниципального района, за исключением автомобильных дорог общего пользования, мостов и иных транспортных инженерных сооружений федерального и регионального значения;

6) создание условий для предоставления транспортных услуг населению и организация транспортного обслуживания населения между поселениями в границах муниципального района;

7) участие в предупреждении и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций на территории муниципального района;

8) организация охраны общественного порядка на территории муниципального района муниципальной милицией;

9) организация мероприятий межпоселенческого характера по охране окружающей среды и др.

Несмотря на четко закрепленные и сформулированные полномочия органов местного самоуправления, федеральные органы государственной власти, а также органы государственной власти субъектов Российской Федерации зачастую делегируют некоторые свои полномочия на органы местного самоуправления. Чаще всего это полномочия относятся к социальной сфере. Это объясняется тем, что органы местной власти в большей степени приближены к населению. Но здесь не все так просто. Хорошо известно то, что местный бюджет характеризуется высоким уровнем дефицита денежных средств. Для комплексного осуществления делегированных органам местного самоуправления полномочий необходимы финансовые ресурсы, которые в бюджете муниципального образования не предусмотрены на данные расходы. Органам государственной власти при передаче некоторых своих обязанностей, необходимо перечислять с федерального или регионального бюджета некие субвенции на удовлетворение этих полномочий. В этом случае местный бюджет хоть на какую-то часть сможет покрыть свой долг. А у благополучного исполнения местного бюджета существует прямая связь с благополучием населения муниципального образования.

Использованные источники:

1) Конституция Российской Федерации: от 12 дек. 1993г. [Электронный ресурс] : (ред.30 дек. 2010г.) //СПС «Консультант Плюс».

2) Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации [Электронный ресурс]: федер. закон РФ от 6 октября 2003 г. №

131-ФЗ: принят Гос. Думой 8 октября 2003 г., одобрен Советом Федерации 14 октября 2003 г. // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.

*Егоров А.Г.
студент ВПИ
филиал ВолгГТУ
Россия, г. Волжский*

ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ ПО ОТЧЕТУ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

Рентабельность является одним из важнейших оценочных показателей финансово-хозяйственной деятельности организаций и отражает то, насколько эффективно организация использует свои средства в целях получения прибыли. В настоящее время нет единого мнения в вопросах определения рентабельности, ее анализа и планирования. Отсутствует единая терминология, а методики расчета одних и тех же показателей различны. Отсюда возникают расхождения в определении экономической сущности того или иного показателя, что может привести к ошибочным выводам в аналитической работе. Однако, существующая разноплановость в определении рентабельности свидетельствует лишь об актуальности рассматриваемой темы. Сравнение уровней показателей рентабельности является важным средством в оценке результатов деятельности организации и ее перспектив, хотя на практике более существенным может оказаться субъективное мнение компетентного аналитика, профессиональный опыт которого позволяет определить собственные стандарты тех или иных показателей рентабельности. Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о "нормальных" значениях показателей рентабельности. Сопоставление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения организации. В России эта практика пока отсутствует, поэтому единственной базой для сравнения является информация о величине показателей в предыдущие годы. Рентабельность продаж часто используется при факторном анализе различных интегральных показателей эффективности деятельности организаций. Рентабельность коммерческого предприятия характеризуется системой показателей, между которыми существуют взаимосвязь и взаимозависимость. В свою очередь каждый из показателей рентабельности складывается под воздействием тех или иных процессов, происходящих в деятельности организации.

Факторный анализ по отчету о прибылях и убытках предполагает, что структура продукции осталась неизменной, определим влияние на рентабельность продаж четырех факторов:

- изменение цены на продукцию;

- изменение себестоимости продукции;
- изменение коммерческих расходов;
- изменение управленческих расходов.

Обозначим рентабельность продаж базисного и отчетного периода соответственно как R_0 и R_1 .

Тогда получим следующие формулы, выражающие рентабельность продаж:

$$R_0 = \frac{P_0}{N_0} \text{ и } R_1 = \frac{P_1}{N_1}$$

Представив прибыль как разность между выручкой от реализации продукции и ее себестоимостью с учетом коммерческих и управленческих расходов, получили эти же формулы в преобразованном виде:

$$R_0 = \frac{N_0 - S_0 - KP_0 - UP_0}{N_0} = \frac{55983066 - 47608471 - 1880182 - 1328882}{55983066} = 0,092$$

$$R_1 = \frac{N_1 - S_1 - KP_1 - UP_1}{N_1} = \frac{49485782 - 4056578 - 1404237 - 1073288}{49485782} = 0,128$$

$$\Delta K = K_1 - K_0 = 0,128 - 0,092 = 0,036$$

где, P_0, P_1 - прибыль от реализации продукции, работ, услуг (соответственно базисного и отчетного периода);

N_0, N_1 — реализация продукции (работ, услуг);

S_0, S_1 - себестоимость продукции (работ, услуг);

KP_0, KP_1 - коммерческие расходы;

UP_0, UP_1 - управленческие расходы;

ΔR — изменение (приращение) рентабельности продаж за анализируемый период.

Для расчета влияния факторов на результативный показатель используем метод цепной подстановки.

1. Влияние изменения выручки от продажи на рентабельность продаж:

$$\Delta R_p(N) = \left(\frac{N_1 - S_0 - KP_0}{N_1} - \frac{N_0 - S_0 - KP_0}{N_0} \right) \cdot 100\% = -11,918$$

2. Влияние изменения себестоимости продажи на рентабельность продаж:

$$\Delta R_p(S) = \left(\frac{N_1 - S_1 - KP_0}{N_1} - \frac{N_1 - S_0 - KP_0}{N_1} \right) \cdot 100\% = 14,048$$

3. Влияние изменения коммерческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{p(kp)} = \left(\frac{N_1 - S_1 - KP_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_1 - KP_0}{N_1} \right) \cdot 100\% = 0,962$$

4. Влияние изменения управленческих расходов на рентабельность продаж:

$$\Delta R_{p(kp)} = \left(\frac{N_1 - S_1 - KP_1}{N_1} - \frac{N_1 - S_1 - KP_0}{N_1} \right) \cdot 100\% = 0,516$$

Совокупное влияние факторов:

$$\Delta R_p = \pm \Delta R_{p(N)} \pm \Delta R_{p(S)} \pm \Delta R_{p(kp)} = 3,608$$

Результаты факторного анализа рентабельности продаж обобщим в таблице 1.

Таблица 1 - Результаты факторного анализа по отчету о прибылях и убытках

показатели	2010г	2012г
1.Выручка от продаж	55 983 066	49 485 782
2.Себестоимость	47 608 471	40 656 578
3.Коммерческие расходы	1 880 182	1 404 237
4.Управленческие расходы	1 328 782	1 073 288
5.Прибыль от продаж	5 165 631	6 351 679
6.Рентабельность продаж	9,227	12,835
7.Изменение рентабельности продаж		+ 3,608
Влияние факторов		
8.Выручка от продаж		- 11,918
9.Себестоимость		14,048
10.Коммерческие расходы		0,962
11.Управленческие расходы		0,516
12. Совокупное влияние факторов		3,608

Данные таблицы показывают, что на протяжении трех лет рентабельность продаж увеличивается. Так, рентабельность сложилась только под воздействием снижения себестоимости - размер влияния составил 14,048%. Коммерческие и управленческие расходы незначительно сказались на повышении уровня рентабельности - 0,962% и 0,516% соответственно. Нарастивание объема продаж отрицательно сказалось на уровне рентабельности - снижение на 11,918%.

*Егорова Д.А.
аспирант
кафедра «Инвестиции и инновации»
ФГБОУ ВПО "Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации"
Россия, г. Москва*

ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Понятие «глобализация» волнует ученых на протяжении последних тридцати лет. Явившись логическим продолжением протекавшего и углубляющегося процесса интернационализации, глобализация представила кооперацию на международном уровне в новом свете, с новыми преимуществами. По мере осознания и принятия неоспоримых выгод от участия в процессе глобализации субъектами мирового хозяйства становилось все более очевидно, что тесная взаимосвязь и взаимовыгода являются обратной стороной нарастающей взаимозависимости.

Основы глобализации финансовых рынков были заложены значительно раньше, а именно в конце XIX века. В начале XXI века международное движение капиталов получает приоритетное развитие, а международный рынок капитала начинает играть определенную роль в развитии мирового хозяйства на качественно новом этапе развития мировой экономики, этапе глобализации финансовых рынков.

Бурное развитие финансовых рынков, в свою очередь, обусловило самодостаточность финансовых рынков наряду с осуществлением ими функции регуляторов реального сектора экономики. Объемы финансовых рынков разрастаются за счет спекулятивных операций, составляющих схемы получения денег из денег, не предусматривающих процесс производства. Развитие процесса движения капиталов на мировом уровне расширяет инвестиционные возможности, совершенствует инвестиционные инструменты и, как результат, повышает ожидаемые риски инвестора. Находясь в далеком от объединения всех национальных рынков в единый финансовый рынок состоянии, процесс глобализации не может обеспечить беспрепятственное движение денежных потоков и корректного применения инвесторами моделей эффективного рынка.

На сегодняшний день можно говорить о концентрации результатов глобализации финансовых рынков в основных флагманах мировой экономики: США, Япония, Западная Европа. Нарастающее значение приобретают национальные экономики стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай), среди которых значительный отрыв по основным показателям экономического роста характерен для Китая. В целом, мнения экспертов можно разделить на глобомоноцентричные (американоцентризм), которые предполагают управление высокоразвитой частью мирового сообщества (США) мировой периферией, и глобополицентричные, которые

рассматривают процесс глобализации как системное явление с множеством центров глобальной ответственности [1]. На практике же решения инвесторов по всему миру зависят от положения дел на крупнейших мировых финансовых биржах, которые и являют собой ограниченное число центров финансовой глобализации.

Иностранные инвестиции являются неотъемлемой частью процесса финансовой глобализации и зачастую влекут за собой противоречивые результаты как для национальной экономики в целом, так и для отдельных ее хозяйствующих субъектов. С одной стороны, привлечение иностранного капитала в качестве источника финансирования текущей и инвестиционной деятельности, модернизации и технического перевооружения, а также покрытия «дыр» бюджета кажется крайне привлекательным. Зачастую организации, не способные по тем или иным причинам получить финансовую поддержку со стороны кредитных организаций и внутренних инвесторов, обретают возможность привлечения зарубежного капитала. Но иностранные инвестиции, как правило, не являются гарантом финансового оздоровления организаций и со временем перерастают в значительные долги.

Значительная часть внешнего корпоративного долга России - это заемные иностранные инвестиции, которые все время накапливаются и увеличивают этот долг. В наибольшей мере негативность накопления большого внешнего корпоративного долга выявилась в ходе кризиса 2008 - 2009 гг. в России. Кризис вызвал острый дефицит ликвидности у банков, предприятий и организаций. И в этот трудный период российским предприятиям и организациям пришлось изыскивать 100 млрд дол. в год для обслуживания и возврата внешнего долга, что составило половину всей прибыли всех предприятий и организаций России в лучший докризисный год. У многих предприятий и организаций не было денег для возврата долга, и они были вынуждены в кризисных условиях влезать в новые долги, продавать часть бизнеса [2].

Особенно остро вопрос иностранных заимствований встает в отношении предприятий с государственным участием, выполняющих не только финансовые и производственные функции, но и несущих социальную нагрузку, например, организации жилищно-коммунального хозяйства. Предприятия, пытаясь привлечь дополнительные источники капитала, выпускают европейские облигации, увеличивая выплаты долга из года в год, попадая в замкнутый круг долговых обязательств в сочетании с угрозой потерять заложенное имущество, имеющее социально-значимый характер. В свете данных событий решением может являться лишь сокращение потоков иностранного капитала, что, в свою очередь, неминуемо сокращает возможности развития национальной экономики как на макро-, так и на микроуровне.

Противоречивость процесса финансовой глобализации и ее инструменты, влекущие немалые риски для национальных экономик, обуславливают необходимость модернизации мировой финансовой системы. В зарубежной литературе представлено немало прогностических исследований, затрагивающих проблемы глобализации финансовых рынков. Особого внимания заслуживает доклад, выполненный под эгидой Международного экономического форума в Давосе: Euro, dollar, yuan uncertainties. Scenarios and the future of the International Monetary System.

В качестве наиболее приемлемого сценария в данном докладе рассматривается формирование биполярного валютно-финансового мирового устройства: на базе доллара и евро, что предполагает прочный союз США и ЕС; а также на базе инвалютного юаня. Что, в свою очередь, предполагает объединение денежных систем стран БРИК и других восточных стран [3].

Реформирование мировой финансовой системы по обозначенному сценарию предполагает полное превалирование мирового рынка капитала и мирового фондового рынка. Именно на этих рынках, главными действующими лицами на которых выступают транснациональные корпорации, крупнейшие мировые банки и страховые компании, по-прежнему будет определяться движение хозяйственной конъюнктуры.

В данном докладе также поднимается вопрос ключевой значимости в будущей мировой финансовой системе глобальных контрактов, заключаемых на базе нормативных актов международного права. Предполагается установление безусловного приоритета международного законодательства в отношении прав корпоративной собственности и регулирования корпоративного капитала.

Использованные источники:

1. К. Г. Попов, Глобализация и ее противоречия как особенность современной экономики [Электронный ресурс]
URL: <http://www.ogim.ru/docs/journal/4-2012.pdf#page=39>
2. А. Г. Аганбегян, Возрастающий корпоративный долг перед иностранными инвесторами – «петля на шее» национальной экономики, [Электронный ресурс]
URL: http://212.40.192.49/publ/MoneyAndCredit/aganbegyan_03_13.pdf
3. А.В. Мартынов, Будущая глобализация мировой экономики: основные сценарии [Электронный ресурс]
URL: <http://avanesov.viperson.ru/data/201309/prilozenie.pdf>

*Егупов Р.А.
студент
Полицинская Е.В.
ст. преподаватель кафедры ЭиАСУ
Юргинский технологический институт (филиала)
Томский политехнический университет
Россия, г. Юрга*

ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

В современном обществе одной из важнейших отраслей деятельности человека является жилищно-коммунальное хозяйство. Основное место обитания людей – это город. Около 80% населения страны проживает в городах и поселках городского типа. В современном городе человек должен быть обеспечен жильем, водой, канализацией, теплом, городским транспортом и т. д.

Невозможно себе и представить современное производство без обеспечения его услугами ЖКХ. Нельзя представить и функционирование города, нормальную жизнедеятельность населения без городского благоустройства (освещения, дорог, озеленения улиц, благоустройства территории и вывоза мусора). Следовательно, услуги ЖКХ — важнейший фактор при развитии производства и воспроизводства рабочей силы.

Известно, что с 1 января 2008 года в нашей стране все жилые дома должны были перейти на новую систему управления, а каждый собственник жилья – почувствовать на себе качественные перемены, которые повлекла за собой реформа ЖКХ.

Таким образом, хотелось бы рассмотреть различные варианты управления многоквартирным домом и определить наиболее эффективный способ.

Главное преобразование в сфере жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации – это участие собственников квартир при решении вопросов содержания многоквартирного дома. При этом обязательное условие в достижении данной цели – инициатива и разумная активность самих собственников жилья.

Принципы управления многоквартирными домами базируются на Жилищном кодексе РФ (статья 161), предусматривающем

- безопасные и благоприятные условия проживания граждан;
- надлежащее содержание общего имущества в многоквартирном доме;
- решение вопросов пользования указанным имуществом;
- предоставление коммунальных услуг гражданам [1].

В соответствии с требованиями, установленными ст. 161 Жилищного кодекса Российской Федерации, собственники помещений в многоквартирном доме обязаны выбрать один из способов управления

многоквартирным домом. Жилищный кодекс предусматривает три варианта такого управления:

1. управление собственниками помещений в многоквартирном доме;
2. управление товариществом собственников жилья;
3. управление управляющей организацией [1].

Для выбора способа управления многоквартирным домом необходимо провести общее собрание собственников квартир, а также собственников нежилых помещений в доме (например, магазинов, расположенных на первом этаже). Такое собрание будет считаться состоявшимся, если в нем приняли участие собственники и их представители, обладающие более чем 50% голосов от общего числа голосов собственников в доме.

Решение о выборе одного из способов управления домом, считается принятым, если за него отдали более половины голосов участвующих в собрании. Если в собрании участвовали собственники, имеющие 60% голосов, то для принятия решения достаточно 30% + 1 голос от общего числа голосов жильцов дома.

Собственники сдают решения в определенное место или по указанному адресу в течение установленного в сообщении или бланке решения срока (например, в течение 10 дней их надо сдать одному из жильцов дома, который выбран председателем домового комитета, либо обслуживающей организации, занимающейся подготовкой собрания).

Решение о выборе способа управления домом, принятое на общем собрании или на собрании в форме заочного голосования, обязательно для всех собственников, в том числе и для тех, кто не участвовал в голосовании или высказался против принятого решения. Собственники нежилых помещений тоже должны подчиниться принятому решению.

Теперь рассмотрим, в чем суть различных способов управления домом.

Непосредственное управление собственниками помещений в многоквартирном доме - этот вариант в российских условиях фактически не применим. Если собственники принимают решение, что они самостоятельно будут управлять домом, то им нужно будет заключить общий договор по содержанию и (или) выполнению работ по ремонту общего имущества в таком доме с организацией, которая предоставляет подобные услуги.

А вот для получения остальных коммунальных услуг каждому собственнику придется самостоятельно заключать отдельные договоры: договор на электроснабжение, договор на холодное и горячее водоснабжение и т.д.

Для этого владельцу квартиры придется самостоятельно ездить по различным службам. Кроме того, все равно всем жильцам вместе надо искать обслуживающую организацию для техобслуживания и ремонта дома. Далее возникают еще одни проблемы.

Необходимо, чтобы у каждого собственника были отдельные счетчики на все потребляемые им ресурсы. Счетчики на электричество есть у всех.

Счетчики на газ тоже можно поставить. Однако, в домах советской постройки не всегда есть возможность без проведения дополнительных работ установить даже индивидуальные счетчики на воду. Со счетчиками на тепло еще сложнее. Ведь зафиксировать, кто в доме сколько «потребил» тепла, практически невозможно.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки управления многоквартирным домом непосредственно собственниками

Достоинства	Недостатки
1. Граждане – абоненты поставщиков коммунальных услуг.	1. Отсутствие учета платежей по каждому дому
2. Сбор платежей осуществляет непосредственно поставщик услуги или поручает ЖЭО по договору.	2. Сложности в определении размера платежей (кто будет составлять смету)
3. Задолженность числится за неплательщиком – конкретным жителем.	3. Сложности в заключении договоров на оказание услуг по содержанию мест общего пользования с каждым собственником (либо оформление собственниками доверенности
4. Городской бюджет несет ответственность только за оплату городских льгот, субсидий, дотаций.	
5. Наличие возможности (теоретически) утверждения тарифов на коммунальные услуги с учетом неплатежей населения.	

Таким образом, самостоятельно управлять своим домом могут жильцы только таких домов, где квартир немного - от двух до четырех.

Теперь рассмотрим следующий вариант управления – это создание товарищества собственников жилья.

Жильцы дома могут создать товарищество собственников жилья, если за его образование было отдано более 50% голосов от всех голосов собственников помещений в доме. При этом в одном доме может быть создано только одно товарищество, но ТСЖ может объединить несколько соседних домов.

ТСЖ можно создать даже в том случае, если в доме есть государственные или муниципальные квартиры. Достоинства и недостатки отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Достоинства и недостатки ТСЖ

Достоинства	Недостатки
1. ТСЖ самостоятельно контролирует качество предоставляемых услуг, самостоятельно обеспечивает санитарное и техническое состояние общего имущества, устанавливает плату за тек. содержание и ремонт. 2. ТСЖ имеет возможность самостоятельно распоряжаться местами общего пользования (например, сдача в аренду) и как следствие извлекать дополнительные средства 3. ТСЖ имеет возможность самостоятельно выбирать управляющую компанию 4. Возможность использовать банковские кредиты	1. Вызывает сомнение желание граждан нести финансовое бремя содержания домов, требующих капитального ремонта 2. Создание ТСЖ требует материальных затрат (государственная регистрация ТСЖ в качестве юридического лица, найм квалифицированных сотрудников и выплата им заработной платы, материально-техническое обеспечение ТСЖ) 3. Моральная неготовность собственников управлять своей собственностью самостоятельно без участия государства 4. Накопление кредиторской задолженности перед поставщиками услуг у ТСЖ (при наличии задолженности у проживающих)

Следующая форма управления - управление управляющей организацией. В качестве управляющей компании выступает организация созданная застройщиком новостройки, либо управляющей компанией становится обслуживающая организация. В итоге выбор для большинства жителей сводится к тому, что выбор падает на один из близлежащих ДЭЗов. Собственники жилья, будут платить деньги управляющей компании за обслуживание дома, и за все коммунальные услуги, и за свои услуги.

Достоинства и недостатки представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Достоинства и недостатки управления многоквартирным домом управляющей компанией

Достоинства	Недостатки
1. Собственники самостоятельно выбирают организацию, которая будет оказывать коммунальные услуги и услуги по текущему содержанию и ремонту мест общего пользования. 2. Наиболее простой способ управления, не требующий частого проведения общего собрания собственников. 3. Граждане обращаются в одну организацию по любому поводу. 4. Городской бюджет несет ответственность только за оплату городских льгот, субсидий и дотаций.	1. Управляющая компания несет ответственность по долгам жителей за коммунальные услуги. 2. Накопление кредиторской задолженности перед поставщиками услуг у управляющей компании (при несвоевременном финансировании льгот, субсидий и дотаций). 3. Возможность обращения взыскания на имущество управляющей компании – муниципальной формы собственности.

Каждый дом может нанять только одну управляющую компанию. Действие договора - от 1 года до 5 лет (возможно продление). Управляющая организация один раз в год в течение I квартала текущего года должна представить отчет собственникам квартир о выполнении договора управления за предыдущий год.

В большинстве регионов жители не торопятся с выбором. В связи с этим, многие управляющие организации, пытаются повлиять на собственников, чтобы они выбрали именно их.

Исходя из сопоставления достоинств и недостатков различных форм управления, можно сделать вывод, что товарищество собственников жилья имеет ряд сравнительных преимуществ.

Во-первых, собственники помещений самостоятельно принимают решение, каким способом управлять своим домом.

Во-вторых, ТСЖ самостоятельно планирует, когда проводить ремонтные работы в доме, определяет их очередность. План работ и смета расходов на год утверждаются на общем собрании членов ТСЖ.

Любой член ТСЖ может осуществлять контроль за расходованием средств товарищества, как получаемых за счет платежей населения, так и за счет поддержки государства. В ТСЖ действует ревизионная комиссия. Прозрачность бюджета - это его существенное преимущество ТСЖ.

В-третьих, ТСЖ может иметь дополнительные доходы от сдачи в аренду нежилых помещений, находящихся в общедолевой собственности (технический этаж, подвал и т.п.), рационального использования земельного участка, предоставления рекламных площадей и др.

В-четвертых, ТСЖ позволяет экономить на расходовании воды, тепла, электрической энергии за счет установки узлов учета и применения энергосберегающих технологий.

В-пятых, жильцы, участвуя в управлении собственным домом, могут сами определять, какое именно соотношение в цене и качестве услуг для них является наиболее приемлемым.

Таким образом, товарищество собственников жилья является наиболее приемлемой формой управления многоквартирным домом.

Использованные источники:

1. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 N 188-ФЗ [Электронный ресурс]
Режим доступа: <http://www.consultant.ru/popular/housing/>

*Елисеева О.В., к.э.н.
доцент кафедры Бухгалтерского учета и контроля
Саранский кооперативный институт
(филиал) АНО ВПО Центросоюза РФ
«Российский университет кооперации»,
Россия, г. Саранск*

МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В современных условиях многие предприятия имеют сложную организационную структуру и многопрофильную деятельность. При этом постоянно изменяющиеся потребности рынка диктуют производителям свои условия в производственно-хозяйственной деятельности. Как известно, бизнес-процессы, существующие в любой системе, должны быть строго регламентированы, особенно на предприятиях, выпускающих продукцию в больших объемах.

В таких условиях в менеджменте предприятий акцент должен быть сделан на моделирование бизнес-процессов, как одного из этапов управления предприятием.

В конце 80-х - начале 90-х годов большинство предприятий попали в сложную экономическую ситуацию, связанную с глобализацией рынка и устранением многих привычных препятствий для реализации продукции, работ и услуг. Это вынудило их пересмотреть привычный ход выполнения операций и, возможно, впервые осознанно задуматься, что же такое бизнес-процессы и как ими эффективно управлять. Как писал М. Хаммер: «Пришло время процессов» [1].

Бизнес-процесс - это логичный, последовательный, взаимосвязанный набор мероприятий, который потребляет ресурсы, создаёт ценность и выдаёт результат [2].

Моделирование процессов - документирование, анализ и разработка структуры бизнес-процессов, их взаимосвязей с ресурсами, необходимыми для выполнения процессов, и среды, где эти процессы будут использованы. [1].

В век компьютерной техники использование информационных технологий (ИТ) изменило подход к производственному процессу на предприятиях. Содержащиеся в ИТ-системах данные стали важной составной частью принятия управленческих решений на предприятиях.

При моделировании и настройке бизнес-процессов оказалось недостаточным рассматривать информационные системы и данные только как ресурс: статус систем и данных стал соответствовать статусу процесса. Таким образом, моделирование бизнеса должно включать моделирование бизнес-процессов, моделирование учетных данных и анализ ИТ-систем, то есть предполагается сквозное управление бизнес-процессами, как единым

целым, выполняющим последовательные функции управления и нацеленных на конечный результат работы предприятия.

Однако сначала должны быть определены цели и задачи бизнеса, затем разработаны процессы, которые направлены на достижение целей бизнеса, а потом уже определяются системы и данные, которые поддерживают эти процессы. Это может быть сделано достаточно просто для только что открывающегося предприятия, а в работающих не первый год уже существуют сложные системы и модели данных и зачастую процессы разрабатываются вокруг сложных взаимодействующих систем, что, на наш взгляд, не совсем правильно. Даже в небольших предприятиях малого бизнеса существует множество документов, форм и таблиц, которые показывают, как работает предприятие и его структурные подразделения, описывают проекты и являются основой бизнес-процессов.

Все это зависит от сложности производственно-хозяйственной деятельности предприятия и от степени автоматизации. Невозможно автоматизировать деятельность предприятия, если не иметь представление о совершении хозяйственных операций. Более того, невозможно выжить в жестких рыночных отношениях, если нет видения того, как должен развиваться бизнес. Тем более нет никаких шансов организовать успешный электронный бизнес, если нет контроля над процессами, системами и данными.

В общем, каждый бизнес должен иметь хоть какую-нибудь бизнес-модель, бизнес-процесс и, естественно, необходимо задуматься над серьезным моделированием бизнес-процессов.

Моделирование бизнес-процессов не является трудным для разработки. Здесь важен методический подход, последовательность и понимание некоторых аналитических методов. Что действительно трудно, так это найти эффективные способы представления на бумаге методик, таких как потоки данных, последовательность операций в хозяйственных процессах и прочее и, что наиболее важно, взаимоотношения между ними.

Основной задачей в моделировании бизнес-процессов является наличие целостного подхода к документированию и анализу хозяйственной деятельности как единого целого. Очень важно то, чтобы каждый, кто занимается моделированием бизнес-процессов, использовал бы один и тот же подход. Для того, чтобы была возможность объединить модели друг с другом или хотя бы согласовать между собой, и они должны быть понятны каждому сотруднику предприятия.

Существуют хорошо известные методы моделирования бизнес-процессов (ARIS, Catalyst, IDEF и др.). Все они основаны на нескольких различных подходах и имеют разные акценты; многие из них реализованы в программных продуктах. Использование любого из этих методов гарантирует стандартизированный подход к описанию бизнес-процессов, позволяет систематизировать практические навыки и на протяжении

длительного времени обеспечивать понимание созданных моделей всеми сотрудниками предприятия.

Моделирование бизнес-процессов и их влияние на принятие управленческих решений можно описать как последовательность следующих этапов:

1. Формирование информации о деятельности предприятия, его имущественном и финансовом положении;
2. Определение и выдвижение вариантов принятия управленческих решений;
3. Анализ результатов принятия выдвинутого решения с помощью модели принятия решения;
4. Определение степени соответствия конечного результата поставленной цели.

Последовательность выполнения вышеперечисленных этапов требует достижения поставленных целей.

Целями моделирования бизнес-процессов являются:

- формирование информации о структуры предприятия и динамике происходящих в ней процессов;
- изучение текущих проблем предприятия и возможностей их решения;
- создание базы для автоматизации бизнес-процессов, то есть формирование модели бизнеса.

Важным элементом моделирования бизнес-процессов являются бизнес-правила. Типичными бизнес-правилами являются законы Президента и Правительства РФ в области деятельности юридических лиц, корпоративная политика и нормативные, отраслевые документы. Бизнес-правила обычно формулируются в учетной политике предприятия и могут отражаться в бизнес-моделях.

Исходя из выше сказанного, нами сделан вывод, что для успешного ведения бизнеса необходимо правильно поставить следующие задачи и смоделировать на их основе бизнес-процессы:

1. Разработать производственную программу по осуществлению основного вида деятельности;
2. Сформировать финансовый бизнес-план предприятия;
3. Наладить процесс снабжения предприятия необходимыми предметами труда;
4. Организовать процесс производства продукции;
5. Разработать программу сбыта продукции;
6. Обеспечить формирование выручки от реализации продукции.

Таким образом, моделирование бизнес-процессов представляет собой целостный подход к документированию и анализу бизнес-процессов как единого целого. Очень важно то, чтобы каждый сотрудник предприятия, который занимается моделированием конкретных направлений бизнеса,

использовал бы один и тот же подход. Только работая в одной команде можно достичь поставленных целей в бизнесе.

Использованные источники:

1. Каменова М., Громов А. Моделирование бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: quality.eur.ru/MATERIALY5/logic.htm (дата обращения 16.10.2013)
2. Людоговский А. Бизнес-процессы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.script-coding.com> (дата обращения 16.10.2013)

*Ельшин Л.А., кандидат экономических наук
доцент, с.н.с.*

*Центр стратегических оценок и прогнозов
Институт управления и территориального развития
Казанский (Приволжский) федеральный университет
начальник отдела*

*Центр перспективных экономических
исследований Академии наук Республики Татарстан
Галявов А.А.
аспирант*

*Центр перспективных экономических
исследований Академии наук Республики Татарстан
Прыгунова М.И.
лаборант*

*Центр стратегических оценок и прогнозов Института управления и
территориального развития
Казанский (Приволжский) федеральный университет
научный сотрудник*

*Центр перспективных экономических
исследований Академии наук Республики Татарстан*

**СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО
ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА**

Одним из приоритетных направлений развития современного общества является его участие в создании инновационной экономики страны, разработке и внедрении перспективных наукоемких технологий. Модернизация экономики предполагает, что образовательный кластер должен стать фактором социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

Инновационная инфраструктура - это подсистема в структуре инновационной деятельности, которая направлена на содействие и поддержку ее осуществления. Ее элементы - это программы и проекты поддержки инновационной деятельности, а также выполняющие их

организации; эти элементы взаимосвязаны и взаимодействуют между собой и с другими элементами в структуре инновационной деятельности.

В связи с этим изучение социально-экономической привлекательности регионов не может обойтись без оценки и анализа развития их научно-образовательных секторов.

В качестве показателей, оценивающих уровень развития науки и образования в регионах Приволжского федерального округа, были использованы:

1. Внутренние затраты на научные исследования и разработки
2. Инновационная активность организаций.
3. Выпуск специалистов образовательными учреждениями среднего профессионального образования;
4. Выпуск специалистов образовательными учреждениями высшего профессионального образования;

5. Выпуск квалифицированных рабочих и служащих из образовательных учреждений начального профессионального образования; Несомненно, рассматриваемый перечень показателей не претендует на полноту. В работе ставится задача апробации методических принципов определения и сопоставления интегральных показателей, позволяющих осуществлять сравнительный анализ развития научно-образовательных кластеров в регионах и на этой основе формировать модели их социально-экономического развития.

Для решения задачи по сопоставлению перечисленных показателей, входящих в расчет индекса развития научно-образовательного кластера региона предлагается эмпирический подход, в основу которого положен известный в статистике индексный метод объединения разномерных показателей. Этот метод позволяет рассчитать интегральный показатель – «индекс развития научно-образовательного кластера региона». Этот индекс может использоваться как при парных, так и при множественных сопоставлениях.

Метод предполагает выведение балльных оценок региона по значениям каждого из показателей, характеризующих различные аспекты развития научно-образовательных кластеров регионов. Для получения балльных оценок строится шкала диапазонов реальных значений по каждому из показателей всех анализируемых регионов. Диапазоны определяются исходя из минимальных и максимальных значений данного показателя. Далее диапазоны разбиваются на 10 равных интервалов, где каждый интервал соответствует определенному количеству баллов, равному номеру интервала (от 1-го до 10-го). Сумма балльных оценок по всем показателям данного региона, выведенная в соответствии с 10-балльной градуировочной шкалой, и составляет «индекс развития научно-образовательного кластера региона». В зависимости от характера исследования тем или иным

показателям, имеющим в этих случаях наибольшую важность, могут приписываться повышающие весовые коэффициенты.

Таким образом, индекс развития научно-образовательного кластера региона как показатель, характеризующий уровень социально-экономического развития, будет характеризоваться суммой значений балльных оценок выбранных нами показателей:

$$I_R = \sum_{i=1}^N P_i, \quad (1)$$

где i - показатель; N - число показателей в наборе; P_i - балльная оценка, соответствующая значению i -того показателя.

После проведения соответствующих расчетов и обработки статистических данных были получены интегральные значения показателей, оценивающих характер и уровень развития научно-образовательного кластера в регионах Приволжского федерального округа за период с 2005 по 2011 гг. (Таблица 1).
Таблица 1 - Балльная интегральная оценка развития научно-образовательного кластера в регионах Приволжского федерального округа за период 2005-2011 гг.

Регион	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Республика Башкортостан	49	44	49	45	45	48	50
Республика Марий Эл	4	5	4	4	4	5	5
Республика Мордовия	7	9	9	9	9	8	8
Республика Татарстан	43	48	50	52	50	53	56
Удмуртская Республика	17	19	21	19	19	18	19
Чувашская Республика	18	13	19	16	16	18	19
Пермский край	52	52	46	45	43	41	43
Кировская область	12	12	14	14	13	12	13
Нижегородская область	45	46	51	53	57	59	62
Оренбургская область	19	23	24	26	23	21	22
Пензенская область	11	12	12	13	11	11	12
Самарская область	41	43	45	41	41	41	43
Саратовская область	27	27	27	26	25	26	27
Ульяновская область	11	11	14	15	15	14	15

Приведенные данные формируют четкие предпосылки разделения регионов Приволжского федерального округа на две условные группы по степени развития научно-образовательных кластеров:

1. Регионы, обладающие высокими значениями интегрального индекса, характеризующего уровень развития научно-образовательного кластера (количество баллов интегрального индекса составляет более 40). К данному типу регионов можно отнести: Республику Татарстан, Нижегородскую область, Республику Башкортостан, Пермский край и Самарскую область.

2. Регионы, характеризующиеся недостаточным уровнем привлекательности научно-образовательного сектора экономики (количество баллов интегрального индекса составляет менее 40). Это Оренбургская область, Саратовская область, Чувашская Республика, Удмуртская Республика, Ульяновская область, Кировская область, Пензенская область, Республика Мордовия и Республика Марий Эл.

Анализ развития научно-образовательного сектора позволяет сделать вывод о том, что в региональной структуре Приволжского федерального округа сформировалась ситуация, характеризующаяся двухуровневой дифференциацией. Данная дифференциация выражена в наличии опережающих темпов развития научно-образовательного сектора в регионах, характеризующихся высоким уровнем социально-экономического развития. Напротив, регионы, темпы и качество экономического роста которых не отличается высоким уровнем динамики основных показателей экономического роста, демонстрируют достаточно низкие значения интегрального индекса развития научно-образовательного сектора.

Использованные источники:

1. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Шакирова А.И. Оценка экологического благополучия территорий как инструмент моделирования размещения производительных сил в регионе (на примере Республики Татарстан) // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2012. – №4 – стр. 111
2. Сафиуллин М.Р., Ельшин Л.А., Шакирова А.И. Оценка деловой и экономической активности как инструмент краткосрочного прогнозирования // Вестник Российской академии наук. – 2012. – № 7 – стр. 623
3. А.Б. Анкудинов, О.В. Лебедев. Анализ социальных последствий замедления экономического развития страны вследствие действия макроэкономических факторов (по отраслям экономики) // Экономический вестник Республики Татарстан. – 2012. – №4 – стр. 111

*Емельянова М.А.
студент группы Э-11-1*

*Пермский филиал
Национальный исследовательский университет
«Высшая школа экономики»
Россия, г. Пермь*

КАК ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО ОТРАЗИТСЯ НА ЕЕ ЭКОНОМИКЕ?

Введение

В течение 19 лет на мировой арене велись переговоры о присоединении России к Всемирной Торговой Организации. Однако в 90е годы Россия только начинала формироваться как независимое государство, стала создавать собственную политическую, правовую и другие системы. Возможно, именно это стало причиной долгих переговоров. Принятие

окончательного решения обсуждалось на высшем политическом уровне. Так, 22 августа 2012 было решено, что Россия становится членом наиболее масштабной торговой организации, включающей в себя десятки стран. Россия стала сто пятьдесят третьей по счету страной, которая претендует на улучшение международной торговли и большее влияние на мировую экономику. Среди целей присоединения России к ВТО выделяют следующие:

- Иметь больше доступа к разрешению международных торговых споров и задач;
- Формирование более благоприятных условий для привлечения иностранных инвестиций;
- Возможность направлять больше инвестиций в страны-члены ВТО;
- Улучшение внутреннего рынка под действием международной конкуренции путем повышения качества и конкурентоспособности российских товаров;
- Создание имиджа для России как полноправной участницы международной торговли. [3],[8]

Чтобы рассмотреть, какие первые шаги сделала Россия к достижению поставленных целей, в статье будет проанализировано ее состояние на международной торговой арене. Для этого необходимо рассмотреть экономическое положение тех отраслей, которые занимают большую часть экспорта или импорта России, а так же те, на которые вступление в ВТО оказало немедленное влияние.[1], [2], [7] Среди них можно выделить:

1. Нефтяную отрасль, или добычу нефти, которая составляет около 45% российского экспорта.
2. Металлургия и рынок автомобилей.
3. Сельскохозяйственная отрасль, в частности рынок свинины и риса.

За базисный период будет взят временной промежуток с января по сентябрь 2012 года. За отчетный период, соответственно, январь-сентябрь 2013 года. Поскольку Россия присоединилась к ВТО в августе 2012, то в базисном периоде представлены показатели международной торговли изолированной от ВТО экономики России. К началу 2013 года были введены ограничения на некоторые пошлины. Так, пошлины на ввоз сотовых телефонов полностью отменены.[4]

1. *Нефтяная отрасль.* Сравним стоимость поставок сырой нефти за рубеж в рассматриваемых периодах. Значения экспорта отображены на графике 1. С помощью него можно сделать вывод, что по сравнению с 2012 годом объем экспорта в январе-сентябре 2013 снизился на 6311,06 млн. долларов США. Таким образом, объем экспортируемой сырой нефти снизился на 4,7%. Это может быть связано с тем, что пошлины на вывоз нефти остались неизменными одновременно с тем, что законодательство еще не подстроилось под условия ВТО. Следует отметить, что страны-импортеры, такие, как Китай, Нидерланды, Германия уже адаптированы к

этим условиям. Это несоответствие с Россией могло послужить причиной падения объемов экспорта нефти в стоимостном выражении. Другой причиной стало понижение цен на нефть, и многие компании не предпринимали активных действий. [7]

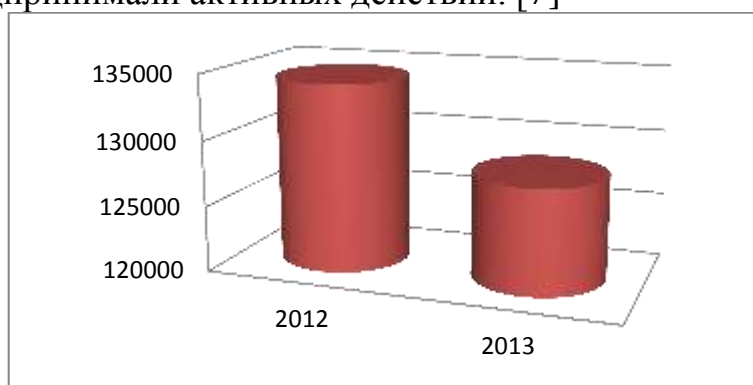


График 1. Экспорт нефти в январе-сентябре 2012 и в январе-сентябре 2013, млн. долларов США

2. *Металлургия и рынок автомобилей.* В этой отрасли после вступления России в ВТО наблюдается ориентация производителей на внутренний рынок. Поэтому в январе-сентябре 2013 года наблюдалось снижение экспорта металлов в стоимостном выражении на 3490,263 млн. долларов США. То есть, по сравнению с объемом экспорта в первом периоде (2012 год) объем экспорта во втором периоде уменьшился на 10,2% (см.График 2). [9] Относительно рынка автомобилей можно сделать вывод, что он не понес сильных убытков. Величина чистого экспорта повысилась с -95100 млн. долларов США в первом периоде до -93848 млн. долларов во втором. При этом экспорт остался неизменным, а импорт сократился на 1252,28 млн. долларов. [6] Этот показатель в отчетном периоде составил 98,9% от показателя в базисном периоде (см.Графики 3,4). Импорт в Россию продолжает снижаться до сих пор, что вызывает недовольство со стороны других стран-участниц ВТО.[1] Проблема в том, что в России очень велики суммы налогов на утилизацию автомобилей, размеры которых указаны в таблице 1 для различных видов транспорта. Соответственно, ввоз автомобилей из других стран сопровождается значительными издержками. В 2013 году Евросоюз официально предъявил России претензию относительно этого налога, который предлагает явные преимущества российским производителям перед иностранными, что неприемлемо для участия в ВТО.

Таблица 1. Налог на утилизацию автомобилей.

<i>транспорт</i>	<i>размер налога, евро</i>
Легковой со сроком службы менее трех лет	420-2700
Легковой со сроком службы более трех лет	2600-17200
Тяжелый транспорт	18000-150000

Немаловажно отметить сельскохозяйственное машиностроение. Российские фермеры в течение определенного периода времени получали субсидии на приобретение нового отечественного оборудования. После запрета на эти субсидии фермеры начали использовать в производстве импортную технику. Это принесло им явные выгоды не только по цене, но в некоторых случаях и по качеству.

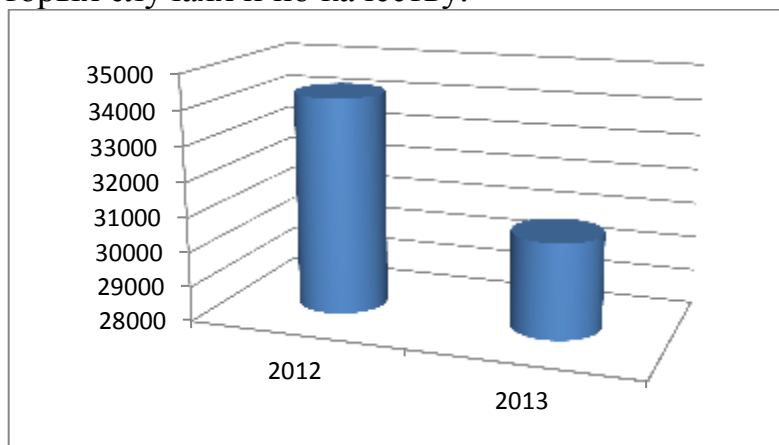


График 2. Экспорт металлургической продукции в январе-сентябре 2012 и в январе-сентябре 2013, млн. долларов США

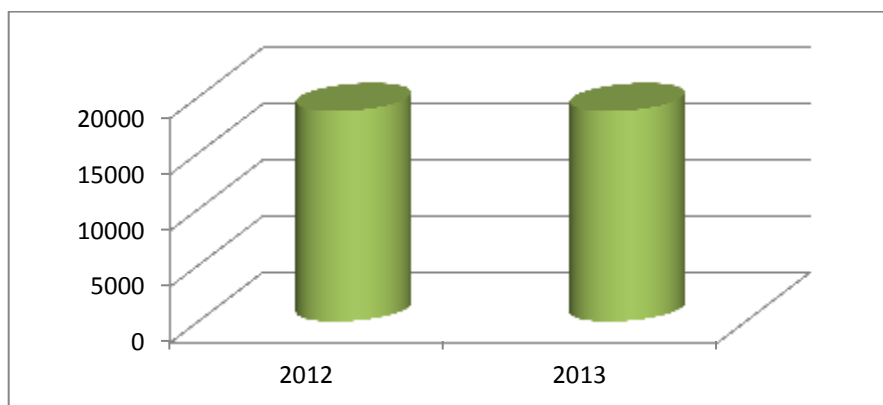


График 3. Экспорт автомобилей и оборудования в январе-сентябре 2012 и в январе-сентябре 2013, млн. долларов США

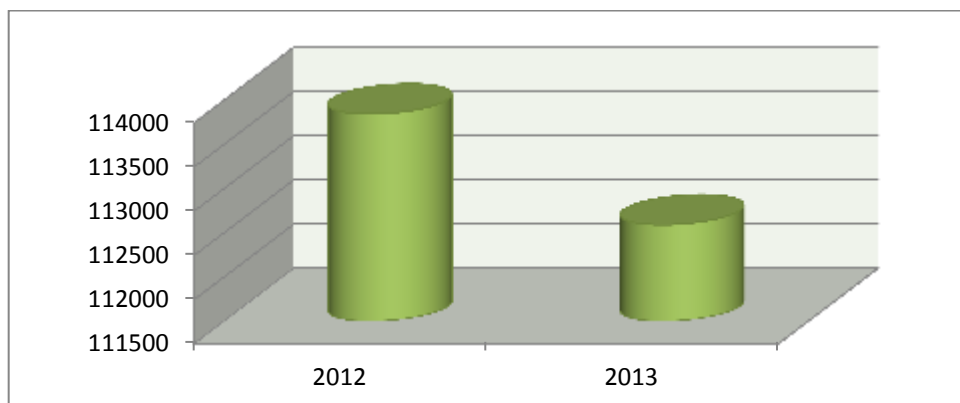


График 4. Импорт автомобилей и оборудования в январе-сентябре 2012 и в январе-сентябре 2013, млн. долларов США

3. *Сельскохозяйственная отрасль.* Эта отрасль сильнее прочих пострадала от присоединения России к ВТО. Экономисты придают особое значение изменениям на рынке свинины и риса. Так, пошлины на импорт свинины в Россию после вступления в ВТО в пределах квоты отменены, при превышении квоты снижены с 75% до 65%. Соответственно, импорт дешевого мяса возрос, снизив цены на свинину на 30%. Однако такие изменения негативно отразились на отечественном рынке, где себестоимость производства свинины увеличилась на 30% из-за дорогих кормов. При этом для потребителей цены на свинину снизились на 1%, что так же невыгодно для производителей. Поэтому часть из них уходит с рынка. [2] На рынке зерна так же произошли изменения. Исходя из того, что часть предприятий по переработке мяса уходит с рынка, на кормопроизводство стало уходить меньше зерна. Его объем распределяется на другие рынки. Одновременно с этим были снижены пошлины на ввоз зерна примерно в три раза. В частности, на рынке риса это падение привело к снижению цен и большему ввозу рисовой продукции. [1] При этом отечественные производители риса остались в тех же условиях и вынуждены терпеть конкуренцию с иностранными производителями. Отечественные производители не получают дополнительной поддержки от государства, в то время как за рубежом, во многих странах ВТО, эта отрасль активно субсидируется. [5] Следует отметить, что в Европе сельхозпредприятиям можно получить кредит под 3-4% годовых. В России процент по кредиту составляет 15-17%. Таким образом, большинство субсидий фермеров фактически уходят на погашение кредитов и оплату лизинга.

Данная ситуация отображена на графиках. Поскольку отечественные производители в сельскохозяйственной отрасли стали производить меньше, то и экспорт их продукции сократился на 10,5% с 12221,1 долларов США до 10938 долларов США.[6]

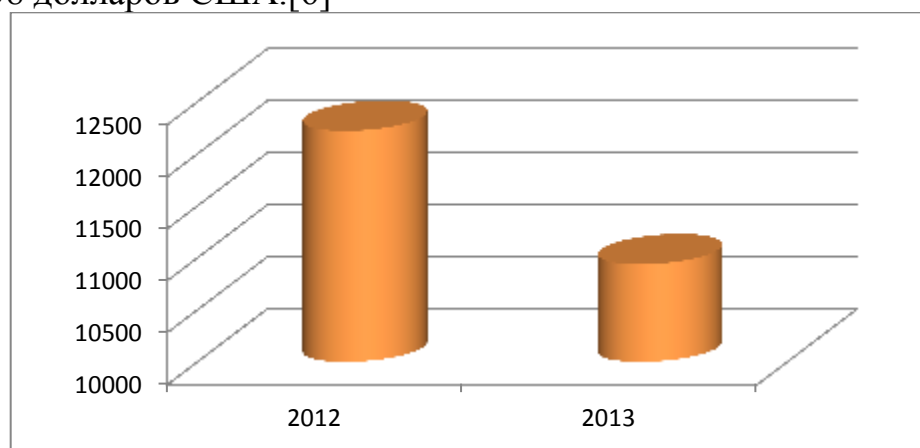


График 5. Экспорт сельскохозяйственной продукции в январе-сентябре 2012 и в январе-сентябре 2013, млн. долларов США

В то же время значительное снижение пошлин на сельхозпродукцию сильно увеличило объем ее импорта в Россию с 28594,82 долларов США до 29853 долларов США. Так, объем импорта во втором периоде по сравнению с первым увеличился на 4,4 %. [6]

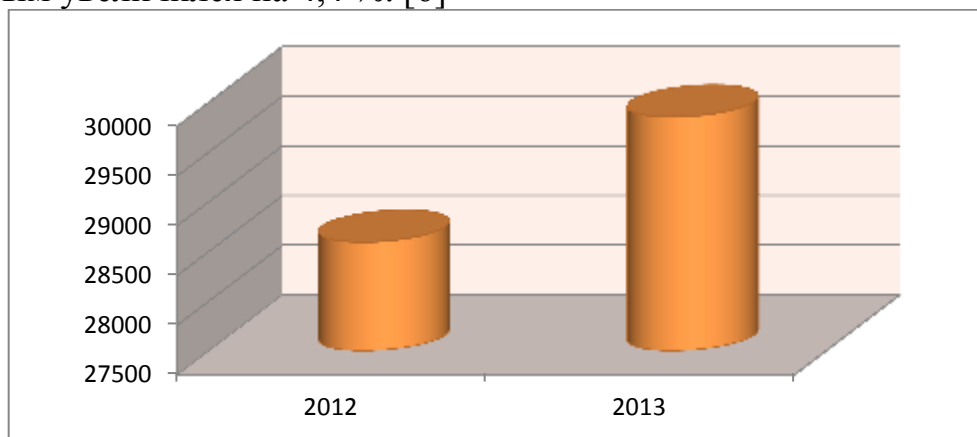


График 6. Импорт сельскохозяйственной продукции в январе-сентябре 2012 и в январе-сентябре 2013 млн долларов США
Заключение

По описанным данным можно сделать вывод, что Россия продолжает активно позиционировать себя на международном рынке как член ВТО. Однако существуют определенные проблемы и несоответствия в законодательстве, над которыми необходимо поработать. России так же следует продумать внутреннюю политику, направленную на поддержание производителей некоторых отраслей. В частности, это те отрасли, производители которых больше всего пострадали от вступления России в ВТО, например, сельское хозяйство. По оценкам экспертов, такие отрасли составляют примерно 4% российской экономики.¹ Чтобы устранить краткосрочные издержки России от вступления в ВТО, необходимо так же проработать внешнюю политику. Так, из 94 антидемпинговых мер, применимых к товарам российского экспорта, сняты только 4. [2] Таким образом, чем быстрее Россия уравновесит баланс между отечественными и импортными производителями в условиях ВТО, тем больше выгод она сможет получить от международной торговли.

Использованные источники:

1. Год в ВТО: первые выводы для России. [Электронный ресурс]: http://www.bbc.co.uk/russian/business/2013/08/130822_russia_wto_year_later.shtml
2. Вступление России в ВТО оказалось бесполезным. [Электронный ресурс]: <http://www.newizv.ru/politics/2013-06-28/184761-vstuplenie-rossii-v-vto-okazalos-bespoleznym.html>
3. Всемирная торговая организация. [Электронный ресурс]: <http://www.wto.ru/chto.asp?f=spravka&t=6>
4. ВТО-ИНФОРМ. АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР [Электронный ресурс]: <http://wto-inform.ru/>

5. Внешнеторговый оборот России по методологии платежного баланса/ [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru/bgd/free/b13_00/IssWWW.exe/Stg/dk10/3-2.htm
6. Внешнеторговый оборот России по методологии платежного баланса. [Электронный ресурс]: <http://www.vestifinance.ru/articles/31412>
7. Роль нефтяной отрасли для России и прогнозы последствий вступления России в ВТО для данной отрасли.[Электронный ресурс]: <http://research-journal.org/featured/economical/rol-neftyanoj-otrasli-dlya-rossii-i-prognozy-posledstvij-vstupleniya-rossii-v-vto-dlya-otrasli/>
8. Во что обойдется ВТО. [Электронный ресурс]: <http://m.forbes.ru/article.php?id=77719>
9. Анализ экспорта и импорта Российской Федерации за 6 месяцев 2013 года. [Электронный ресурс]: <http://xn--b1ae2adf4f.xn--p1ai/analytics/research/5866-analiz-export-import.html>

*Емец А.Б.
магистрант*

*ФГБОУ ВПО «Челябинский государственный университет»
Россия, г. Челябинск*

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА

Согласно положениям нового Закона о бухучете № 402-ФЗ [1] бюджетные учреждения должны сформировать и утвердить свою концепцию внутреннего финансового контроля. Рассмотрим данный процесс применительно к МБУ «Дворец спорта им. И.Х. Ромазана» г.Магнитогорска.

Порядок организации и осуществления внутреннего финансового контроля в учреждении должен быть утвержден локальным актом (разработано соответствующее положение о нем). Однако в нормативных документах этому вопросу почти не уделено внимания, поэтому МБУ «Дворец спорта им. И.Х. Ромазана» необходимо самостоятельно решить, как разработать такой документ и что в нем должно содержаться.

Прежде всего, рекомендуется создать отдельное структурное подразделение внутреннего контроля. Создание такого подразделения утверждается решением руководителя учреждения, в котором необходимо определить цель и направление деятельности службы. Также важно прописать, кому подчиняется новое подразделение, с какими службами взаимодействует.

Остановимся подробнее на некоторых важных аспектах, которые должны быть включены в положение о службе внутреннего контроля [2; 3, с. 22].

Основными задачами службы финансового контроля МБУ «Дворец спорта им. И.Х. Ромазана» могут являться:

- обеспечение руководителя достоверной информацией и подготовка предложений по совершенствованию деятельности различных подразделений учреждения по результатам контроля;

- оперативные рекомендации органам управления по устранению выявляемых в процессе внутреннего аудита недостатков, контроль за их устранением.

Функции службы внутреннего финансового контроля можно сформулировать следующим образом:

- осуществление финансового контроля (ежеквартально и по итогам отчетного года) путем проведения соответствующих проверок по разработанным направлениям согласно ежегодно утверждаемому руководителем плану;

- проведение экспертизы заключаемых учреждением хозяйственных договоров на предмет их соответствия требованиям законодательства;

- оказание методической помощи работникам при ведении бухгалтерского учета и составлении отчетности, консультирование по вопросам финансового, налогового, бухгалтерского и иного законодательства;

- оказание помощи руководству в разработке технических заданий, плана финансово-хозяйственной деятельности, смет доходов и расходов по предпринимательской и приносящей доход деятельности, оценке предложений внешних аудиторских организаций.

Служба внутриведомственного финансового контроля должна иметь следующие права:

- получать документы учреждения (приказы, распоряжения руководителя, решения органов управления, справки, расчеты, заверенные копии необходимых документов и другую документацию), устные и письменные объяснения от должностных и ответственных лиц учреждения по вопросам, возникающим в ходе осуществления внутреннего аудита;

- привлекать соответствующих специалистов подведомственных учреждений для оказания содействия в проведении финансового контроля.

Обязанности, которые следует закрепить в положении о службе внутреннего финансового контроля, могут быть следующими:

- соблюдать при осуществлении финансового контроля требования положения о службе внутреннего контроля и иных актов законодательства;

- составлять отчеты в соответствии с установленными требованиями;

- проверять достоверность показателей финансовой и статистической отчетности;

- соблюдать конфиденциальность информации, полученной при осуществлении финансового контроля;

- в случае обнаружения фактов, свидетельствующих о причинении учреждению убытков его должностными лицами и другими работниками, незамедлительно сообщать об этом руководителю учреждения и делать

соответствующую запись в аудиторском отчете;

- участвовать в проведении инвентаризации активов и контроле за своевременностью ее осуществления в установленном законодательством порядке.

Профессиональный уровень сотрудников службы финансового контроля должен поддерживаться посредством повышения их квалификации на систематической основе в образовательных учреждениях, имеющих соответствующие лицензии. Их полномочия также должны быть закреплены приказом (распоряжением) руководителя о создании службы либо отдельным положением о службе внутреннего контроля.

Служба финансового контроля должна отвечать за оценку принятых мер по устранению нарушений, обнаруженных в ходе проверок, и по повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности учреждений.

Основными условиями независимости службы финансового контроля являются назначение и освобождение руководителя этой службы и ее сотрудников от занимаемых должностей, установление им размеров заработной платы и других выплат по решению руководителя службы внутриведомственного финансового контроля. Следует предусмотреть, что данная служба подчиняется непосредственно руководителю учреждения.

Ежегодно руководитель учреждения должен утверждать план проведения проверок. Его формирует и представляет служба финансового контроля. В ней нужно отразить важные ключевые моменты.

Служба внутреннего контроля может проводить проверку реализации целей, ради которых были созданы данные учреждения. Проверяются документы руководителя, главного бухгалтера учреждения, материально ответственных лиц, а также сотрудников, принятых на работу в течение проверяемого периода.

Бюджетная организация осуществляет свою деятельность в соответствии с финансово-хозяйственным планом. Порядок составления финансово-хозяйственного плана следующий [4, с.110].

За учреждением закрепляется состав услуг, которые оно должно указывать исходя из целей своей деятельности. Учреждение разрабатывает цены (тарифы) на свои услуги. Разработанные цены (тарифы) представляются на утверждение распорядителю бюджетных средств. После утверждения цен до учреждения доводятся количественные показатели государственного (муниципального) задания.

На основе количественных показателей и принятых цен (тарифов) устанавливаются лимиты бюджетного финансирования. Направления расходов лимитов бюджетных средств отражаются в финансовом плане доходов и расходов по соответствующим кодам бюджетной классификации. Размер субсидий определяется исходя из нормативов расходов, которые несет учреждение в своей деятельности. Получателю субсидий также

устанавливается государственное (муниципальное) задание, но расходы, связанные с его выполнением, финансируются из бюджета частично. В качестве источников покрытия расходов будут и внебюджетные средства.

Поскольку финансирование из бюджета осуществляется по кодам бюджетной классификации, перед руководителем бюджетного учреждения при составлении финансового плана стоит задача трансформации лимитов бюджетного финансирования и плановых доходов сверх него в статьи расходов в соответствии с кодами бюджетной классификации таким образом, чтобы обеспечить финансовое покрытие всех расходов, связанных с обеспечением выполнения государственного задания и функционирования учреждения. Необходимость такого преобразования обусловлена еще тем, что финансовая (бухгалтерская) отчетность бюджетной организации привязана к кодам бюджетной классификации.

Использованные источники:

1. О бухгалтерском учете. ФЗ РФ от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ.
2. Бондарев, А.Н. Финансовый контроль. Правовые основы, принципы и сущность / А.Н. Бондарев // Бухгалтерский учет и налоги в государственных и муниципальных учреждениях: автономных, бюджетных, казенных. – 2013. - № 1. - С. 96 – 107.
3. Гусева, Н.М. Организуем внутренний финансовый контроль / Н.М.Гусева // Учет в бюджетных учреждениях. – 2013. - № 1. – С. 20 – 24.
4. Шубина, Т.В. Финансовое планирование в бюджетных учреждениях / Т.В. Шубина // Финансовый менеджмент. – 2012. - № 3. – С.103 – 111.

*Епишева И.В.
студент ИЭиУ
научный руководитель
Тахумова О.В., канд. экон. Наук
доцент
СКФУ
Россия, г. Ставрополь*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА

На сегодняшний день значение международного туризма для развития экономики, культуры и социальной сферы трудно переоценить. С ним прямо или косвенно связано около 30 отраслей, на его долю приходится 8 % мирового экспорта, более 31 % мирового рынка услуг, 100 млн. рабочих мест, то есть каждое из десяти рабочих мест в мире). Ежегодно отправляются за международные рубежи приблизительно 35 млн. чел. Доходы от туристической деятельности превышают один триллион долларов в год. Мировой доход от туризма за 2011 год составляет 1,3 трлн. долл. Необходимо отметить, что выйдя с 1998 года на первое место в мировом экспорте услуг, туризм прочно удерживает его [1].

Влияние делового туризма проявляется не только в экономической, но и культурной, социальной и инновационной сферах. А особенно развитие делового туризма сказывается на расширении и укреплении культурных связей между регионами мира и внутри них. Рост этого вида туризма вносит свой вклад в развитие взаимопонимания между народами и странами.

По оценкам экспертов ВТО, доля делового туризма в мире составляет 20 %. Деловой туризм является одним из наиболее экономически эффективных видов туризма в мире. Так, около 50 % доходов авиакомпаний, приблизительно 60 % доходов гостиниц, и более 70 % доходов автопрокатных компаний создается за счет обслуживания именно этой категории туристов. Еще одна особенность этого сектора - рост спроса на комбинированные программы, которые совмещают 3-4 дня работы и 1-3 дня поощрительного отдыха [2]. Бизнес-туристы – эффективные клиенты для гостиниц и турфирм. 55-60 % гостиничных номеров во всем мире бронируют бизнесмены и менеджеры фирм. Суточные расходы делегатов разнообразных деловых встреч, конгрессов, симпозиумов и т. п. превышают \$345, а обычный турист тратит за день в среднем \$100-200 [3].

Таблица 1

Trade & Business Travel by country

Country	Inbound business travel vs imports			Outbound business travel vs exports		
	Correlation	Causality (% confidence)		Correlation	Causality (% confidence)	
		Travel causes Trade	Trade causes Travel		Travel causes Trade	Trade causes Travel
US	0.87	95%	26%	0.65	82%	86%
Canada	0.92	100%	99%	0.85	98%	87%
UK	0.54	65%	85%	0.61	95%	80%
France	0.49	57%	85%	0.63	61%	92%
Germany	0.97	90%	81%	0.69	60%	98%
Italy	0.52	99%	100%	0.17	58%	99%
Spain	0.20	75%	99%	0.74	91%	80%
Japan	0.91	97%	53%	0.40	74%	92%
China	0.32	92%	95%	0.67	90%	99%
Russia	0.83	50%	90%	0.52	100%	95%
Brazil	0.57	100%	100%	0.98	88%	87%
India	0.72	84%	66%	0.46	99%	58%
UAE	0.42	83%	49%	0.82	95%	64%
Singapore	0.70	96%	94%	0.74	83%	53%
Hong Kong	0.67	95%	100%	0.43	86%	78%

Бизнес-путешествия - компонент международной торговли услугами, поэтому данные статистики сведены к торговле товарами, чтобы устранить прямую связь и сосредоточить внимание на причинно-следственной связи. Также следует отметить, что сильная корреляция не обязательно означает истинную причинно-следственную связь.

В мире ежегодно происходит около 100 млн. бизнес-поездов. По количеству бизнес посещений мировым лидером является Европа. Наиболее распространены поездки на конференции, конгрессы, выставки. Анализ статистических данных показывает, что в Европе странами-лидерами

делового туризма являются Германия, Испания, Франция и Италия, в Азии – Таиланд, Турция, Сингапур, Индонезия и Китай, а также США и Канада. Среди стран Европы активно принимают бизнес-туристов также Великобритания, Нидерланды, Швеция, Швейцария и Бельгия. Каждое десятое прибытие в Бельгию и Францию осуществляется с деловой целью, в Великобританию – каждое третье. В РФ одним из ведущих центров развития делового туризма является Москва.

Наибольший выездной поток деловых туристов в Европе формирует Германия: более 5 млн. служебных поездок, из которых 3 % - за границу, 21 % – за рубеж и внутри страны, 76 % - только по Германии. Средняя длительность служебной поездки в страны, расположенные на другом континенте, составляет 12 - 13 дней, внутри региона - 5 - 6 дней, по Германии - 3-4 дня. Германию ежемесячно посещают тысячи деловых людей: производители и продавцы текстиля, коврового покрытия, строительных материалов, мебели, косметики, кондитерских изделий, оборудования для больниц и т.п. Они посещают специализированные мероприятия в Кельне, Франкфурте-на-майне, Мюнхене, Штутгарте, Дрездене и других городах Германии (большая часть в январе), знакомятся с мировыми достижениями в этих отраслях, приобретают новинки, устанавливают деловые связи [4].

Второй после Германии, можно назвать Испанию. Туристический сезон в Испании начинается в мае, а заканчивается октябрём, потому деловые поездки проходят в основном с октября по апрель.

В Великобритании рынок делового туризма стойко растёт стремительными темпами. Так, в 2002 году его объём составил 3,5 млрд. фунтов, что эквивалентно 33 % всех расходов иностранных посетителей Великобритании. В 2005 г. уже было зарегистрировано 6,8 млн. бизнес-туристов. В среднем, каждый из них оставался в Великобритании 4 дня и потратил 528 фунтов [5].

На данный момент вопросы исследования особенностей развития делового туризма как одного из самых перспективных направлений международного туризма является актуальным и своевременным, востребованным на национальном уровне.

Использованные источники:

1. Россия станет одной из стран-лидеров туризма // Портал «Вояж». – Режим доступа: <http://www.travelnn.ru>
2. Портна К. Бизнес отдыхает // Контракты. – 2006. - № 48.–декабрь. - с. 4.
3. Un wto tourism highlights, edition. - 201.
4. Tendencies in world tourism: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.world-tourism.org>.
5. www.mta.com.mt - официальный сайт Мальтийской Ассоциации по туризму.

Епишева И.В.
студент ИЭиУ
научный руководитель
Тахумова О.В., канд. экон. Наук
доцент
СКФУ
Россия, г. Ставрополь

ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

На сегодняшний день международная торговля продолжает развиваться заметными темпами. В её основе лежит понимание того, что организация может покупать товары у поставщика в одной стране, использовать логистику для их перемещения, а затем продавать их с прибылью заказчику в другой стране.

Организации теперь ищут в пределах всего земного шара лучшие варианты для выполнения своих операций, то есть более совершенных коммуникаций, транспорта, финансовых схем, торговых соглашений и т.д. Наряду с этим международная логистика перемещает по все более длинным и сложным цепям поставок обрабатываемые материалы. Но при этом международной логистика становится тогда, когда цепь поставок пересекает национальные границы.

По статистическим данным, международные грузоперевозки в мире происходят каждую минуту. Объемы доставки грузов приобрели немыслимые размеры. В свою очередь, логисты играют важную роль в компании, сотрудничающей с зарубежными партнерами. Это ответственная и важная работа по организации международных перевозок грузов. Только высококвалифицированный специалист сможет организовать доставку груза наиболее выгодным и максимально быстрым способом. При этом успех будет зависеть не только от возможности нахождения максимально коротких путей между отправителем и пунктом назначения, иногда гораздо важнее грамотность маршрута, чем его протяжённость.

Поэтому как маркетинговая, так и логистическая служба играют важную роль в жизни компании. При помощи исследований можно выбрать наиболее оптимальный и прибыльный рынок, потребителей, способ рекламы и т. д., а при помощи правильной организации перевозки можно сократить временные и материальные затраты.

Важной характеристикой транспортной составляющей в международной торговле является время и скорость перевозки, постоянство и бесперебойность перевозок — важная характеристика системы транспортной логистики, которая призвана обеспечить наиболее короткие и выгодные транспортные маршруты движения грузов.

Таблица 1 – Оценка задач транспорта

задачи	Автомобильный	Ж/д	Воздушный	Водный	Трубопровод
Скорость доставки	2	3	1	4	----

Надежность доставки	1	2	3	4	----
Стоимость	4	3	5	2	1
Гибкость маршрута	1	2	3	4	5
Возможности	2	1	3	4	5
Доступность	1	2	3	4	----
Частота	1	3	2	3	----
Общий балл	12	16	19	25	

Оценка по 5-бальной шкале 1 - лучший, 5 - худший балл.

Нарушение принципа бесперебойности перевозок и поставки может привести к необоснованному росту страховых запасов.

Данные таблицы 1 и 2 показывают достоинства и недостатки каждого вида транспорта, а также задачи при их использовании, необходимые для эффективности в организации международных перевозок грузов.

По данным Госкомстата ежедневно по российским автомобильным дорогам перевозится более 18 млн. т различных грузов. За 2011 г. автомобильным транспортом было перевезено около 6,6 млрд. т грузов, что почти в 5,5 раза превышает объем перевозок по железной дороге[1].

Таблица 3 - Грузооборот транспорта в России

	2012г.		Декабрь 2011г., млрд. т-км	В % к		Справочно		
	млрд. т-км	в % к 2010г.		декабрю 2010г.	ноябрю 2009г.	2010 г. в % к 2009 г.	Декабрь 2010г. в % к	
							декабрю 2009г.	ноябрю 2010г.
Грузооборот транспорта	4751,8	106,9	413,0	99,5	99,9	89,9	106,7	103,7
в том числе: железнодорожного	2010,6	107,8	166,8	100,2	93,8	88,1	108,6	101,0
автомобильного	199,2	110,6	19,0	110,8	106,9	83,3	104,9	105,5
морского	101,0	102,6	7,0	72,7	108,2	16,7	129,3	117,0
внутреннего водного	54,3	103,1	0,7	109,8	25,8	82,7	77,4	25,4
воздушного (транспортная авиация)	4,7	132,0	0,4	101,5	83,9	96,4	127,9	91,8
трубопроводного	2382	106,0	219,1	99,2	105,2	91,2	104,7	106,2

Источник: Росстат

Транспортная логистика и физическое перемещение товара привлекают пристальное внимание маркетологов и менеджеров с точки зрения оптимизации процессов перемещения товаров и снижения транспортных издержек. При этом может быть использован собственный транспортный парк компании, или обращение к услугам специализированной транспортной фирмы, или сочетание первого и второго варианта.

Таким образом, развитие международной логистики необходимо для совершенствования российской экономики, сотрудничества с зарубежными партнёрами и повышения и поддержания уровня развития международных экономических отношений.

Использованные источники:

1. <http://www.gks.ru/> - официальный сайт Федеральной службы государственной статистики
2. <http://www.stavinvest.ru/> - официальный сайт Министерства экономического развития Ставропольского края

Еремина К.Р.

**Студент 4 курса специальности «Мировая экономика»
Курский Государственный Университет
Россия, г. Курск**

ПОСЛЕДСТВИЯ ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК АКЦИЗА

30 сентября 2013 года Президентом Российской Федерации Владимиром Путиным был подписан закон о ставках акцизов на 2014-2016 годы. А это означает, что в течение следующих трех лет акцизы и, как следствие, цены на алкоголь, табачные изделия и бензин неуклонно будут увеличиваться. Данный закон не заставил долго ждать ответной реакции общества. В настоящее время он активно обсуждается, и наиболее остро встает вопрос о том, как же данный закон отразится на жизни обычного российского жителя.

Законом «О внесении изменений в главу 22 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» будут установлены следующие ставки акциза в 2014, 2015 и 2016 годах соответственно на: алкоголь крепостью выше 9% 500 руб., 600руб., 660 руб.; табак 1,5 тыс. руб./кг., 1,8 тыс. руб./кг., 2 тыс. руб./кг.; бензин «Евро – 5» 6,45 тыс.руб./т., 7,75 тыс.руб./т., 9,5 тыс.руб./т.

Повышение акцизов правительству позволит: пополнить бюджет страны; наполнить дорожные фонды, за счет увеличения ставки налога на бензин; уменьшить смертность от употребления алкогольных напитков. Но к каким же реальным последствиям приведет данный закон?

Резкое повышение ставки акцизов на алкоголь возможно только тогда, когда на рынке нет альтернатив, иначе доля нелегального рынка будет расти, легальное производство алкоголя упадет. Повышение ставки акцизов отрицательно отразится на всех: государстве, бизнесе, потребителе. В бюджете государства не появится дополнительных поступлений, т.к. рынок уйдет в тень. Производство легального алкоголя сильно уменьшится из-за роста контрафактной продукции. А самое главное, что нелегальную продукцию будет приобретать потребитель, а это отрицательно скажется на его здоровье и в общем на уровне смертности. Можно с уверенностью говорить, что в России налогообложение алкоголя – это лишь фискальная

политика, которая не регулирует объемы употребления алкоголя. Все, если не помнят, то слышали о последствиях введения «сухого закона» в СССР, когда население (даже цивилизованное) стало употреблять суррогаты.

Что же касается табачной продукции, то дела здесь наблюдается аналогичная ситуация. Индексация акцизов на сигареты – это основной инструмент в борьбе с курением, и об этом говорит пояснительная записка к законопроекту, а именно, что повышение акцизов – это мера по осуществлению Концепции государственной политики противодействия потреблению табака на 2010- 2015 годы. Это означает, что в 2015 году, чтобы приобрести пачку сигарет по минимальной цене, придется потратить 146 руб. Но в последующие годы индексация ставки акциза приостановится, и данное обстоятельство не устраивает Всемирную организацию здравоохранения, т.к. минимальная цена пачки сигарет в России даже в 2015 году весьма меньше цен в развитых странах в настоящее время. Стоит отметить, что сигареты в России дешевле даже по сравнению с развивающимися странами, причиной тому служит тот факт, что в российский бюджет направляется всего 0,5 % доходов от табака.

Можно с уверенностью говорить, что после повышения ставок акцизов и, следовательно, увеличения цены на табак, данный сегмент рынка «уйдет в тень». А уход хотя бы одного процента рынка «в тень» равен недополучению в бюджете приблизительно 3,5 млрд. руб.

Повышением акцизов на бензин правительство планировало покрыть дефицит дорожного фонда, возникший из-за перехода нефтеперерабатывающей промышленности на выпуск экологического топлива. Увеличение цен на бензин негативно отразится на всех жителях страны, а вот ожидаемый доход извлекут не все регионы, только те, где есть нефтеперерабатывающие заводы, таких всего 23.

Существует мнение, что увеличение цен на бензин способно стимулировать поиск нового альтернативного вида топлива, но это не так. Заниматься научными вопросами должно государство, а повышение акцизов на бензин послужит лишь причиной инфляции, т.к. подорожают все товары и услуги, которые хоть как-то связаны с доставкой автотранспортом. Также увеличится цена в общественном транспорте.

А самое главное, что не учитывается ценообразование в Таможенном союзе (Россия, Белоруссия, Казахстан), ведь увеличение ставки акцизов в России приведет к тому, что через нашу границу устремится нелегальная продукция и суррогат.

Еремина К.Р.
студент 4 курса специальности «Мировая экономика»
Курский Государственный Университет
Россия, г. Курск

ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕНСИОННЫХ РЕФОРМ

Правительство РФ 19 октября 2013 года внесло на рассмотрение в Государственную думу РФ два законопроекта « О страховых пенсиях», « О накопительных пенсиях», подготовленные *Министерством труда* и социальной защиты Российской Федерации. Не успев пройти первое чтение, эти законопроекты явились причиной появления противников пенсионной реформы. Эта реформа одна из немногих, которая коснется абсолютно каждого россиянина. Так чего же ждать стране от уже второй по счету пенсионной реформы в XX веке?

Пожалуй, главным и безобидным новшеством будет разделение уже существующей трудовой пенсии на два обособленных вида – страховую и накопительную. К тому же, сами граждане будут решать, либо участвовать только в формировании страховой части пенсии, либо помимо страховой пенсии они создают накопительную часть, задействовав управляющие компании и специализированные негосударственные фонды.

Страховая пенсия, как и трудовая, будет выплачиваться при достижении 60 и 55 лет, соответственно. Появится «опция», при которой гражданин, достигший пенсионного возраста, сможет отсрочить наступление пенсионных выплат, т.е. будет работать после достижения пенсионного возраста. Как заявили в Минтруда, чем дольше человек откладывает выход на пенсию, тем больше будет размер пенсионных выплат. К примеру, при выходе на пенсию через 7 лет, после наступления пенсионного возраста, пенсионные выплаты увеличатся в 2.5 раза.

Сейчас для выхода на пенсию необходим трудовой стаж в течение 5 лет. В новых законопроектах, начиная с 2016 года, планируется ежегодное увеличение увеличения трудового стажа на 1 год. Новый порог трудового стажа планируется увеличить до 15 лет. Хотя законодательством предусматривается возможность дальнейшего увеличения необходимого стажа.

Сегодня пенсионные накопления рассчитываются в рублях, подверженных инфляциям, но все же в валюте. В новых законах предлагается вести расчет в баллах, которые не имеют в своем обеспечении никаких материальных ценностей. Может получиться так, что при выходе на пенсию, коэффициент этих баллов будет в несколько раз ниже коэффициента ваших реальных накоплений.

Во время трудовой занятости вы перечисляете в Пенсионный фонд страховые взносы, а ПФ будет переводить эти деньги в баллы по установленному на тот момент базовому курсу. При выходе на пенсию, ПФР назначит определенные страховые выплаты, зависящие от количества

набранных баллов и установленного на данный момент курса. Т.е. ПФР сначала продает вам баллы по одной цене, а потом выкупает обратно совершенно по другой. Данная процедура похожа на работу обменного пункта, где курс покупки валюты отличается от курса продажи.

В целом балльные системы не являются нонсенсом и применяются рядом развитых и развивающихся стран. Опасение вызывает причина перехода к столь трудоемкому и совершенно неподготовленному процессу. Среди множества причин, подтолкнувших Правительство к таким решениям, стоит выделить две: 1) Правительство хочет за пеленой непонятности скрыть принятие ряда непопулярных решений; 2) в будущем, когда пенсионная система столкнется с невозможностью отвечать по взятым на себя обязательствам, можно было бы объяснить резкое сокращение пенсионных выплат тем, что стоимость баллом на данном этапе меньше чем раньше.

К настоящему времени абсолютно все эксперты в области пенсионного права отрицательно высказываются в отношении данных законопроектов. Сложно предположить, как данные нововведения повлияют на жизнь россиян.

*Еремина О. И., к. э. н.
доцент кафедры финансов и кредита
ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарёва»
Россия, г. Саранск*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ

Аннотация. В статье исследуется инвестиционный потенциал республики Мордовия. Особое внимание уделено анализу инновационной деятельности промышленных предприятий и организаций АПК. Раскрывается роль коммерческих банков в экономике региона.

Ключевые слова: инновационная деятельность, инновационная инфраструктура, инновационный территориальный кластер, инвестиции, регион, коммерческие банки.

Республика Мордовия относится к регионам с индустриально-аграрным типом экономической специализации. Ведущая роль в валовом региональном продукте принадлежит промышленности, доля которой составляет 28,9 %, сельское и лесное хозяйство занимает 12,7 %, строительство – 12,5 %, торговля и общественное питание – 12,0 %, транспорт и связь – 8,4 % [1]. Мордовия в настоящее время располагает значительным научным и кадровым потенциалом. Располагаясь в центре европейской части России, на пересечении важнейших железнодорожных магистралей Запад – Восток, а также автомобильных дорог с выходами в

другие регионы, республика имеет относительно благоприятные условия для развития хозяйства. Поэтому не случайно ее территория характеризуется высокой степенью хозяйственной активности. Природно-ресурсный и топливно-сырьевой потенциал развиты слабо, полезные ископаемые весьма ограничены, что ставит промышленность республики в жесткую зависимость от поставок сырья, топлива, материалов (таблица 1).

Таблица 1 – Рейтинг инвестиционного потенциала РМ

Год	Рейтинг потенциала	Доля в общероссийском потенциале, %	Изменение рейтинга по сравнению с предыдущим годом	Рейтинг составляющих инвестиционного потенциала								
				по треб.	трудо.	производ.	инфраструктур.	финансовый	инновационный	источники	природные ресурсы	туристический
2012	67	0,471	-1	70	54	60	30	68	43	66	63	61
2011	66	0,497	-4	69	52	58	33	-	46	66	63	60
2010	62	0,537	+2	68	50	58	25	66	48	59	64	62
2009	64	0,517	+1	68	48	58	36	65	54	59	64	60
2008	65	0,450	0	68	53	58	30	64	49	67	65	60
Изменение рейтинга составляющих инвестиционного потенциала 2012 г. к 2008 г. (+ / -)				-2	-1	-2	0	-4	+6	+1	+2	-1

Наиболее высокий рейтинг инвестиционного потенциала Республики Мордовия по данным исследования рейтингового агентства «Эксперт-РА» наблюдался в 2010 г. – 62-е место среди субъектов Российской Федерации. В 2012 г. Мордовия заняла 67-е место среди российских регионов. Рейтинг инвестиционного потенциала республики в 2012 году по сравнению с 2008 г. снизился на два ранга, что произошло в результате негативных изменений практически всех видов составляющих рейтинга инвестиционного потенциала, особенно финансового (– 4 пункта). Как положительный фактор следует отметить значительное увеличение (на 6 пунктов) такой составляющей, как инновационный потенциал (43 место среди регионов России). Среди всех оцениваемых видов потенциала наибольшей устойчивостью отличается производственный, по которому Мордовия в 2008–2011 гг. занимала 58 место.

На фоне общего кризисного состояния российской национальной экономики Республика Мордовия до 2001 г. относилась к числу наиболее депрессивных регионов, характеризующихся низкими уровнями объемов

производства, инвестиционной привлекательности и жизни населения, значительными объемами дотаций из федерального бюджета. Наиболее глубокий спад произошел в сфере промышленного и сельскохозяйственного производства. Поэтому именно эти отрасли стали наиболее приоритетными для капиталовложений. Это, безусловно, положительный фактор, так как за счет промышленного и аграрного секторов экономики ежегодно формируется свыше 40 % ВРП. Следовательно, инвестиции, вкладываемые в эти отрасли, напрямую отражаются на состоянии экономики республики, о чем свидетельствует динамика ВРП в 2007–2013 гг. (таблица 2).

Таблица 2 – Объем ВРП Республики Мордовия (в текущих ценах)

Показатель	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г. (план)
ВРП, млн руб.	76306,7	94058,3	90862,4	105343,8	126835,6	135862,3	149040,9
% к предыдущему году	112,2	123,3	96,6	115,9	120,4	107,1	109,7

С 2000 по 2006 гг. ежегодный индекс физического объема ВРП составлял в среднем 108,2 %. Наибольшие темпы роста ВРП наблюдались в 2008 г. (123,3%) и 2011 г. (120,4 %). По итогам 2007 г. ВРП Республики Мордовия составил 76306,7 млн руб. ВРП на душу населения в 2007 г. составил 90410,8 рубля на человека, что в 4,7 раза выше уровня 2000 г. По объему ВРП на душу населения среди субъектов Приволжского федерального округа Российской Федерации Республика Мордовия имеет лучшие показатели, чем в Пензенской области и Республике Марий Эл, однако значительно отстает от других областей и республик округа. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. планируется рост ВРП на 109,7 %.

Для экономической политики Республики Мордовия инновационное развитие является определяющим. За 2001–2012 гг. рост основных социально-экономических показателей региона составил:

- валовой региональный продукт – в 2,2 раза;
- промышленное производство – в 3,3 раза;
- инвестиции в основной капитал – в 3,7 раза;
- валовая продукция сельского хозяйства – в 1,4 раза;
- объем работ по виду деятельности «Строительство» – в 3 раза;
- оборот розничной торговли – в 2,5 раза;
- внешнеторговый оборот – в 8 раз, в т. ч. экспорт – в 10 раз;
- импорт – в 6,6 раза (рисунок 1).

Большое внимание в регионе уделяется внедрению научных разработок в сфере производства. В республике создана и функционирует инновационная инфраструктура, включающая АУ «Технопарк – Мордовия», Центр нанотехнологий и наноматериалов, Бизнес-инкубатор, Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической

сфере, Саранский дом науки и техники, Торгово-промышленная палата, Мордовэкспоцентр, Межрегиональный центр трансфера технологий, Региональный центр микрофинансирования Республики Мордовия и др.

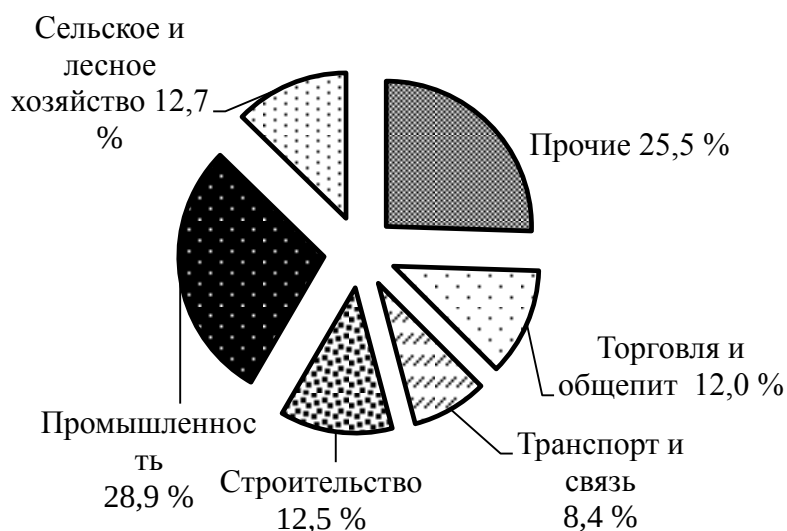


Рисунок 1. Структура ВРП Республики Мордовия в 2012 году

АУ «Технопарк – Мордовия» является одним из тринадцати технопарков России, входящих в комплексную Государственную программу «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». Основными направлениями развития являются светотехника и оптоволокно, полупроводниковая элементная база, оптоэлектроника и кабели, нанотехнологии и наноматериалы, энергосберегающие осветительные приборы, IT-технологии. Общая стоимость проекта 532 млн. долл. США. С целью предоставления исследовательской и технологической инфраструктуры для развития проектов планируется создание на его базе Инжинирингового центра волоконной оптики, Центра экспериментального производства, Центра проектирования инноваций, Центра энергосберегающей светотехники с опытным производством, Информационно-вычислительный комплекс (в сентябре 2011 г. введен в эксплуатацию).

Особое внимание в связи с членством России в ВТО уделяется инновационному развитию агропромышленного комплекса региона. Республика Мордовия занимает 1-е место в Приволжском федеральном округе входит в число лидеров России по производству сельхозпродукции на душу населения: молоко – 2 место; яйцо – 2 место; мясо – 6 место.

Процесс модернизации аграрного сектора связан с приоритетным национальным проектом «Развитие АПК» (2006 г.), позволившим несколько улучшить техническое обеспечение села, однако решить проблему полностью не удалось. До начала его реализации восстановление агропромышленного производства после дефолта 1998 г. шло за счет загрузки неиспользуемых старых мощностей. Источников финансирования модернизации не было. В рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008-2012 гг. на техническую и технологическую модернизацию села предусмотрено выделение средств в размере 44,1 млрд руб.

Выполнение мероприятий по технической и технологической модернизации в Республике Мордовия осуществляется с привлечением средств государственной поддержки в виде субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам (рисунок 2).

В 2010 г. сельхозтоваропроизводителями привлечено более 9,4 млрд руб. кредитных средств. С начала реализации национального проекта «Развитие АПК» (2006 г.) в сельское хозяйство инвестировано более 23,8 млрд руб. субсидируемых инвестиционных кредитов [2].

В рамках отраслевой целевой программы Минсельхоза России разработана Программа «Развитие пилотных семейных молочных животноводческих ферм на базе крестьянских (фермерских) хозяйств на 2009–2011 годы». С начала реализации этого проекта построено и введено 13 семейных молочных животноводческих ферм, в 2011 г. велось строительство еще 9 ферм.

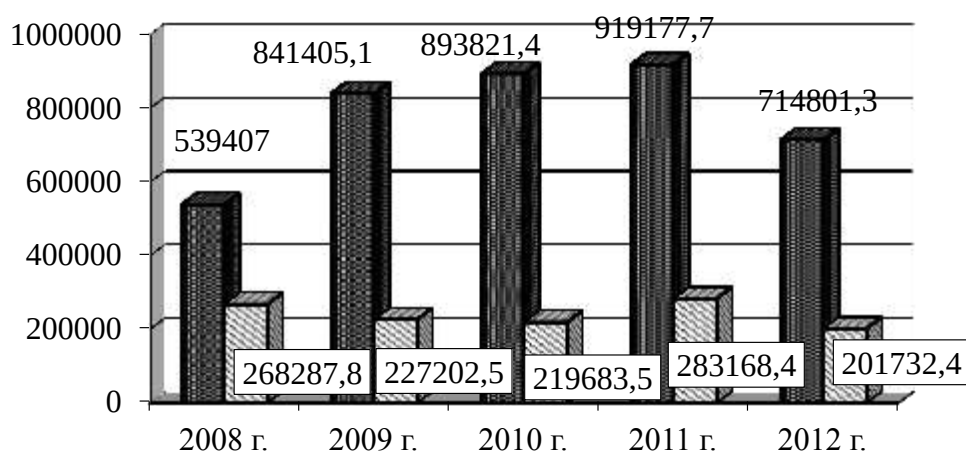


Рисунок 2. Динамика субсидий сельскохозяйственным производителям на возмещение процентов по инвестиционным кредитам и займам, тыс. руб.

Также в регионе реализуются отраслевые целевые республиканские программы «Развитие мясного скотоводства Республики Мордовия на 2009–2012 годы» и «Развитие молочного скотоводства и увеличение производства молока в Республике Мордовия на 2009–2012 годы», «Развитие сыроделия и производства молочной сыворотки». На финансирование данных программ из федерального бюджета в 2009–2011 г. в общей сложности было выделено 427,8 млн. руб., из регионального – 163,4 млн руб. Завершение этой работы позволит существенно увеличить объемы производства продукции животноводства, будет способствовать развитию сельских территорий, повышению уровня жизни на селе, росту конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции [1].

В настоящее время в республике реализуются 116 инвестиционных проектов: 72 – в молочном животноводстве, 19 – в свиноводстве, 12 – по откорму крупного рогатого скота, 7 – в птицеводстве. В 2010 г. введено 10 животноводческих комплексов, в том числе 7 молочных, 1 – свиноводческий и 2 – по откорму крупного рогатого скота.

В агропромышленном комплексе республики активно внедряется современная энергосберегающая техника и передовые технологии. В Мордовии реализуется инвестиционный проект по строительству товарной свинофермы на 4 800 свиноматок с объемом производства свинины более 12 тыс. т в год, являющийся одним из приоритетных инвестиционных проектов Республики Мордовия и поддерживаемый Минсельхозом России. В результате планируется удвоение поголовья свиней в общественном секторе.

С 2005 г. в Республике Мордовия развивается деятельность по выращиванию роз. В настоящее время цветочный кластер республики входит в пятерку крупнейших российских производителей цветов и занимает 7,5 % рынка. Построены две очереди тепличного комплекса в п. Кадошкино и первая очередь в п. Теньгушево по 3 га общей площади каждый с максимальной производительностью 150 млн роз в год. Планируется дальнейшее строительство производственных площадей, при этом проектная мощность составит более 30 млн роз. Количество занятых в цветочном производстве составит свыше 500 человек. В перспективе Республика Мордовия будет являться одним из крупнейших производителей цветов в России, занимая около 15 % рынка.

Современное сельскохозяйственное производство неразрывно связано с использованием и интенсивной эксплуатацией новой сельскохозяйственной техники. Преимущества новинок неоспоримы: обеспечивается многократное повышение производительности, рентабельности. Комплексная механизация обуславливает значительную экономию труда. Соблюдаются сроки выполнения всех агротехнических операций, в том числе производится своевременный и качественный сбор урожая. Поэтому машинотракторный парк сельхозпредприятий должен оснащаться высокоэффективной техникой. В сфере модернизации своих

производственных фондов предприятиями АПК основное внимание уделяется приобретению и вводу в эксплуатацию ресурсосберегающих технологий, что объясняется проводимой государственной политикой в инновационной сфере.

Основными направлениями специализации промышленности Республики Мордовия являются вагоностроение, электротехника, светотехника, производство стройматериалов, пищевая промышленность. По доле обрабатывающих производств в общем объеме отгрузки промышленной продукции республика занимает 8 место в России (89,3 %).

Инвестиции в основной капитал в 2012 г. составили 49,5 млрд руб. – 101,4% к 2011 г. (13 место в Приволжском федеральном округе и 53 – в России). По объему инвестиций в расчете на 1 жителя (59963,7 руб.) республика заняла 6 место в Приволжском федеральном округе и 43 – в России.

По оценке 2012 г. инвестиции в основной капитал за счет всех источников финансирования по полному кругу организаций составили 55,2 млрд. руб. (110,1 % к 2011 г.). В структуре инвестиций по источникам финансирования в 2012 г. собственные средства предприятий и организаций занимали 33,6 %, привлеченные средства за исключением бюджетных – 28,1 %, из них ресурсы коммерческих банков – 9,5 %, заемные средства других организаций и средства внебюджетных фондов – 6,6 %.

В 2012 г. объем иностранных инвестиций составил более 152 млн. долл. США (109,0 % к 2011 г.). В 2012 г. иностранные инвестиции поступили из 32 стран. Основные страны–инвесторы, осуществляющие значительные вложения – Республика Беларусь, Федеративная Республика Германия, Республика Казахстан, Латвийская Республика.

Крупнейшие промышленные предприятия региона образуют инновационные территориальные кластеры. К ним относятся:

- инновационный территориальный кластер «Рузаевское вагоностроение». Он включает ОАО «Русская корпорация транспортного машиностроения» (ОАО «РКТМ»), ОАО «Рузхиммаш», ООО «ВКМ-СТАЛЬ», ОАО «Висмут», ЗАО «НПО «НефтехГазМаш»;

- инновационный территориальный кластер «Энергоэффективная светотехника и интеллектуальные системы управления освещением». В него входят ГУП РМ «Лисма», ОАО «Электровыпрямитель», ОАО «Орбита», ОАО «Кадошкинский электротехнический завод», ОАО «Ардатовский светотехнический завод», а также инновационные фирмы (ООО «Рефлакс С», ООО «НепесРус», ЗАО «Трансвет», ООО «Саранский электроламповый завод»);

- инновационный территориальный кластер кабельной промышленности, включающий группу компаний «ОПТИКЭНЕРГО» (ООО «Саранскабель-Оптика», ООО «ЭМ-ПЛАСТ», ООО «Эм-Кабель», ООО

«САРМАТ», ЗАО «ЛИДЕР-КОМПАУНД», ЗАО «Оптическое волоконные системы»), ОАО «Завод «Саранскабель», ЗАО «Цветлит»;

– кластер «Инновационное развитие производства сыров с применением биотехнологий в Республике Мордовия», образуемый ОАО «Сыродельный комбинат «Ичалковский», ООО «Сыроваренный завод «Сармич».

Также крупнейшими в Мордовии предприятиями промышленности и агропромышленного комплекса являются ОАО «Мордовцемент» (объем выпуска цемента в 2012 году – более 10 млн. т), ОАО «Ламзурь» (объем выпуска кондитерских изделий – 29,5 тыс. т), Агрохолдинг «Талина» (объем выпуска колбасных изделий – 27 тыс. т, мяса – 13 тыс. т), ОАО «МордовспиртЪ» (объем выпуска спирта – 3 млн. дкл, водки и ЛВИ – 1,05 млн. дкл.), ОАО «Лато» (занимает 3 место в России по производству шифера и асбоцементных труб), группа компаний «Мордовзерноресурс» (поголовье КРС – более 9 тыс. голов), ОАО Агрофирма «Норов» (поголовье КРС – более 4,3 тыс. голов, свиней – более 10,8 тыс. голов), ОАО Агрофирма «Октябрьская» (производство мяса птицы – 55 тыс. тонн, яйца – более 140 млн. штук), ОАО «Мордовское агропромышленное объединение» (валовой сбор зерна составляет более 20%, сахарной свеклы – около 50 % республиканских объемов производства). В Саранске расположен один из 10 современных пивоваренных заводов, входящих в ОАО «САН ИнБев». В Республике Мордовия осуществляют свою деятельность такие зарубежные компании, как Siemens, Franz Kleine (Германия), Nextrom (Финляндия), KDC Technology (США-Корея) и другие.

В Республике Мордовия сформирована благоприятная нормативно-правовая база для осуществления инвестиционной деятельности и привлечения инвестиций в экономику. Инвесторам предоставляется государственная поддержка в формах:

1) присвоения статуса приоритетного инвестиционного проекта Республики Мордовия – предоставляются налоговые льготы:

– снижение ставки налога на прибыль, уплачиваемой в республиканский бюджет Республики Мордовия до 13,5 % на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет;

– освобождение от налога на имущество на период окупаемости приоритетного инвестиционного проекта, но не более чем на 5 лет;

2) государственных гарантий Республики Мордовия;

3) субсидирования части процентной ставки по привлекаемым банковским кредитам и лизинговым платежам по проектам, включенным в Республиканскую целевую программу развития Республики Мордовия на 2013-2018 годы;

4) поручительств и займов юридическим лицам с целью финансирования проектов, включенных в Республиканскую целевую программу развития Республики Мордовия на 2013-2018 годы;

5) освобождения от земельного налога (в ведении муниципальных властей);

6) залогового обеспечения под привлекаемые кредиты имуществом казны Республики Мордовия (сформирован специальный залоговый фонд);

7) поручительства Гарантийного фонда Республики Мордовия;

8) подбора необходимых в строительстве земельных площадок и оказания помощи в части создания необходимых объектов транспортной, инженерной и энергетической инфраструктуры;

9) закрепления за каждым крупным проектом куратора на уровне Заместителя Председателя Правительства Республики Мордовия.

Для решения проблемных вопросов, связанных с реализацией инвестиционных проектов, в республике создана Межведомственная комиссия.

Однако в целом, в Республике Мордовия инновационная активность предприятий достаточно низка, что нельзя признать вполне удовлетворительным (таблица 3).

Таблица 3 – Уровень инновационной активности предприятий РМ

Показатель	2010 г.	2011 г.
Удельный вес организаций, осуществлявших инновационную деятельность, в общем числе обследованных организаций, %	10,6	9,4
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %	9,2	9,1
Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе обследованных организаций, %	2,5	3,5
Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации, в общем числе обследованных организаций, %	3,9	3,5

Задачи по инновационному развитию различных отраслей экономики не могут быть решены должным образом без эффективного участия кредитных организаций. В Республике Мордовия действуют 4 самостоятельные кредитные организации и 7 филиалов иногородних банков, в том числе филиалы ОАО «Сбербанк России», ОАО «Россельхозбанк», ОАО «ВТБ24» и др. Общее количество учреждений банковской системы на территории республики, предоставляющих широкий спектр банковских услуг юридическим лицам и населению на 1 января 2013 г. составило 336 единиц, что на 4,3 % больше, чем на 1 января 2012 г. [4].

Роль банковского сектора в экономике региона значительно повысилась. Активное участие в кредитовании реального сектора экономики принимали как действующие самостоятельные банки республики, так и филиалы иногородних банков. В целом сумма кредитов экономике, предоставленных банками (филиалами), расположенными в республике

увеличилась за 2012 г. на 9,9 % и на 01.01.2013 г. составила 62,0 млрд руб. Из них на долю республиканских банков приходится 18,3 %. Филиалы иногородних банков располагают большим ресурсным потенциалом. Ими вложено в экономику 50,6 млрд руб., что больше, чем предоставлено республиканскими банками в 4,5 раза. В общем объеме кредитных вложений доля кредитов, предоставленных экономике, снизилась в 2012 г. по сравнению с 2011 г. с 76,3 % до 73,2 %. В общей сумме выданных банковских кредитов доля реального сектора экономики составляет на 01.01.2012 г. – 73,3 %, на 01.01.2013 г. – 69,9 %. Наибольшую долю занимают вложения в промышленность (рисунок 3).



Рисунок 3. Структура банковских кредитов в реальном секторе экономики РМ

Преобладание у кредитных организаций «коротких» ресурсов ограничивает возможности вложений средств на срок свыше года. Вместе с тем наблюдается тенденция опережающего роста объема долгосрочных кредитов. В целом по банковскому сектору республики он возрос на 23,5 %. На долю таких кредитов в общем объеме кредитов, предоставленных банковским сектором экономике, на 01.01.2013 г. приходилось 70,8 %, на 01.01.2012 г. эти показатели были равны 67,6 % и 49,0 % соответственно. Таким образом, благодаря возрастанию объемов долгосрочных кредитов роль банков в инвестиционном процессе повышается.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что в Республике Мордовия сформирован благоприятный климат для привлечения инвестиций и введения инноваций, осуществляется активная государственная поддержка

инновационной деятельности, возрастают количество реализуемых на предприятиях инновационных проектов и объемы инвестиционного кредитования.

Использованные источники:

1. Программа повышения инвестиционной привлекательности Республики Мордовия на 2011 – 2015 гг. / Постановление Правительства Республики Мордовия от 11 декабря. 2010 г. № 139 // Справочно-правовая система «Консультант Плюс»
2. Семенова Н. Н. Инновационная деятельность в аграрном секторе экономики : монография / Н. Н. Семенова, О. И. Еремина, И. Б. Юленкова. – Саранск: Изд-во Мордов. ун-та, 2012. – 92 с.
3. Тренькин А. П. Усиление роли банков в развитии экономики Мордовии / А. П. Тренькин // Известия Мордовии. – 21 марта 2013. – С. 3.

Жидкова Е.Ю., к.э.н.

доцент кафедры «Финансы»

Северо-Кавказский федеральный университет

Россия, г. Ставрополь

ПРИОРИТЕТЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ

Аннотация

В статье рассматриваются и анализируются современные проблемы налоговой системы в РФ. Оценивается вклад прямых и косвенных налогов в доходах федерального и консолидированного бюджетов РФ. Делаются предложения по реформированию налогообложения, включающие как региональный так и местный аспект.

Ключевые слова

Налогообложение, бюджет, реформа, прямые и косвенные налоги, налоговые поступления, инвестиционная активность, малый бизнес

Налоговая система Российской Федерации последние 20 лет постоянно изменялась под влиянием как социально-экономических, так и институционально-политических факторов и условий. Происходящие хозяйственные процессы вызывали изменения фактически всех составляющих российской налоговой системы - ставок налогов, их состава, методик расчетов, налогового законодательства, налогового администрирования и т. д. Многие из этих изменений в налоговой политике имели положительные результаты, ряд из них - отрицательные. Вместе с тем, именно налоговый механизм является одним из основных инструментов государственного регулирования экономики и от того, насколько эффективной будет налоговая система государства, зависит и эффективность функционирования страны и народного хозяйства в целом, что и обуславливает актуальность темы исследования.

В условиях развитых рыночных отношений налоговая система является важным элементом регуляции экономических и социальных процессов в государстве. Эффективность ее функционирования определяется самыми разнообразными факторами и в первую очередь экономическим положением, расстановкой политических сил, уровнем налоговой культуры, достижениями экономической науки и тому подобному. Однако есть и обобщающие показатели, за которыми можно определить эффективность налоговых систем. Это - достижение баланса между стимулированием экономической активности и социальной справедливостью налогов и уровнем перераспределения валового внутреннего продукта с помощью налогов[6].

Доля налогов в валовом внутреннем продукте свидетельствует о роли и месте налоговой системы в государственной регуляции экономики. В то же время нужно учитывать, что этот показатель должен иметь возможность изменяться под воздействием экономических, политических и социальных факторов, имеющих в каждом государстве. Следовательно, любой опыт нужно придирчиво анализировать, а не заимствовать без достаточных оснований. Кроме того, доля налогов в валовом внутреннем продукте любого государства постоянно изменяется. Это дает основания для вывода, что, во-первых, слишком большая доля налогов в валовом внутреннем продукте так же вредна, как и более низкая доля налогов. Во-вторых, она не должна превышать умный оптимум.

Приведённые ниже данные свидетельствуют, что доля валового внутреннего продукта, которую государство мобилизует в свое распоряжение с помощью налогов, имеет тенденцию к увеличению. Например, за период с 2002 по 2012 год, она выросла в Швеции на 25,0 пунктов, в Японии — на 15,0, во Франции — на 10,1, в Канаде — на 10,9, в России – на 5,4% [3]. Конечно, во многих странах этот процесс происходит под воздействием разных факторов. Однако общим правилом является то, что рыночная экономика нуждается во вмешательстве государства в процессы перераспределения созданного валового внутреннего продукта для ускорения темпов экономического развития и социальной защиты разных слоев населения. Сложность заключается в том, чтобы в каждом определенном периоде найти рациональную величину перераспределения и в соответствии с ней построить налоговый механизм регуляции, который бы включал систему льгот, ставок, сроков уплаты, объектов налогообложения и тому подобное.

Не менее важное значение приобретает структура налогов. Она постоянно изменяется под воздействием экономических, социальных и политических факторов [2].

Динамика изменения поступлений доходов федерального бюджета РФ за 2010-2012 года показывает, что наибольшее поступление налоговых и неналоговых доходов в абсолютной величине приходится на 2011 год. В

связи с финансово-экономическим кризисом очевидно, что в 2012 году наблюдается уменьшение как налоговых, так и неналоговых доходов.

Более подробно остановимся на изучении поступлений прямых и косвенных налогов в общем объеме налоговых доходов федерального бюджета РФ. В таблице 1 представлена укрупненная структура поступлений прямых и косвенных налогов в доходы федерального бюджета за 2010-2012 года. Из таблицы 1 видно, что структура налоговых доходов федерального бюджета РФ за 2010 и 2012 гг. характеризуется незначительным преобладанием косвенных налогов, а в 2011 году преобладанием прямых налогов [1].

Таблица 1 - Укрупненная структура налоговых доходов федерального бюджета за 2010-2012 гг. в млн.руб.

Показатель	2010 год		2011 год		2012 год	
	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %	Сумма	Уд. вес, %
Всего налоговые доходы, в т.ч.	4629796,82	100,00	5231785,21	100,00	3895641,85	100,00
Прямые налоги	2233284,57	48,24	2939090,99	56,18	1744136,96	44,77
Косвенные налоги	2396512,25	51,76	2292694,22	43,82	2151504,89	55,23

Таким образом в 2012 г. значительно уменьшились налоговые доходы, это связано с уменьшением поступлений от прямых налогов, которые снизились в 2012 г. по сравнению с 2011 г. на 1 194 954,03 млн.руб. Это связано с последствиями финансово-экономического кризиса. Несмотря на то, что доля косвенных налогов увеличилась в 2012 г., однако в абсолютном выражении поступления по косвенным налогам остались примерно на таком же уровне [7].

Проанализируем структуру налоговых доходов федерального бюджета РФ от прямых налогов за 2009-2011 гг. (таблица 2). Наибольшую долю в налоговых доходах федерального бюджета занимает налог на добавленную стоимость, который составляет 52,6%, далее следуют налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами – 25,8%, единый социальный налог – 13,1%, налог на прибыль – 5%, акцизы – 2,6% , государственная пошлина – 0,8%.

Таблица 2 - Состав и структура налоговых доходов федерального бюджета за 2010-2012 гг. в млн.руб.

Наименование доходов	2010 год		2011 год		2012 год	
	Сумма	Уд.вес, %	Сумма	Уд.вес, %	Сумма	Уд.вес, %
Всего налоговых доходов, в т.ч.	4629796,82	100,00	5231785,21	100,00	3895641,85	100,00
Прямые налоги, в т.ч.	2233284,57	48,24	2939090,99	56,18	1744136,96	44,77
Налог на прибыль, доходы	641320,60	13,85	761128,76	14,55	195419,82	5,02
Единый социальный	404980,50	8,75	506767,60	9,69	509774,74	13,09

налог						
Налоги, сборы и регулярные платежи за пользование природными ресурсами	1157362,18	25,00	1637515,10	31,30	1006261,32	25,83
Государственная пошлина	29621,29	0,64	33679,53	0,64	32681,08	0,84
Косвенные налоги, т.ч.	2396512,25	51,76	2292694,22	43,82	2151504,89	55,23
НДС	2261477,08	48,85	2132202,96	40,75	2049963,22	52,62
Акцизы	135035,17	2,92	160491,26	3,07	101541,67	2,61

В 2012 году значительно снизились поступления по налогу на прибыль и налогам, сборам и регулярным платежам за пользование природными ресурсами, однако поступления от единого социального налога остались примерно на том же уровне. На протяжении всего рассматриваемого периода наибольший удельный вес занимали поступления от налогов, сборов и регулярных платежей за пользование природными ресурсами, особенно в 2011 г. поступления от данного налога значительно возросли и составили в абсолютной величине 1637515,10 млн.руб. Данные изменения вызваны, главным образом, увеличением добычи полезных ископаемых, а также благоприятной конъюнктурой мировых цен на данные виды продукции [4].

Проведенные исследования позволили сделать следующие выводы и предложить ряд мероприятий, направленных на совершенствование налогообложения в РФ:

- анализ структуры и динамики налоговых доходов консолидированного бюджета РФ - показал, что имеют место положительные тенденции в динамике практически всех видов налоговых доходов, как в текущих, так и в сопоставимых ценах. Наибольший доход в нашей стране приносят таможенные пошлины, налог на прибыль организаций, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, платежи за пользование природными ресурсами;

- анализ проблем обеспечения налоговыми доходами бюджетов различных уровней показал, что как налоговые доходы федерального бюджета, так и налоговые доходы бюджетов субъектов РФ демонстрируют положительную динамику;

- исследования показали, что большая часть налогов аккумулируется в федеральном бюджете, что ограничивает финансовые возможности и самостоятельность региональных органов власти в принятии решений.

Для повышения доходов бюджетов за счет прямых налогов на наш взгляд необходимо:

- активизировать меры по финансовому оздоровлению убыточных предприятий;

- стимулировать привлечение инвестиций на территории;

-развивать объекты инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, расширять доступ предпринимателей к информационным ресурсам, принимать действенные меры по преодолению административных барьеров при осуществлении предпринимательской деятельности;

Кроме того необходимо: постепенное снижение числа налогов и налоговых ставок с целью снижения налогового бремени хозяйствующих субъектов, что позволит им аккумулировать дополнительные денежные средства на их развитие; реформирование системы налогового администрирования с целью сокращения уровня издержек исполнения налогового законодательства как для государства, так и для субъектов налога; обеспечение стабильности налогового законодательства хотя бы в среднесрочной перспективе; совершенствование методик исчисления налогов; совершенствование налогового документооборота; упрощение методики исчисления налогов; необходимо пересмотреть пропорции соотношения налоговых доходов федерального и региональных бюджетов, а так же ввести инвестиционные льготы по налогу на прибыль и др.

Вышеизложенное свидетельствует о необходимости выстраивания социально ориентированной системы налогообложения, направленной на снятие социальной напряжённости в обществе, выравнивание уровня доходов налогоплательщиков, обеспечения политической стабильности и создания условий, благоприятных для экономического роста территорий и регионов.

Использованные источники:

1. Волкова Т. В Кремле состоялось обсуждение стратегии и тактики налоговой политики // Налоги – 2013 - №7 – с. 1-5.
2. Новиков А. И. О земельном налоге и налоге на имущество предприятий // Налоговый вестник – 2010. №9 – С. 66-72.
3. Пансков В. Г. О некоторых проблемах налогового законодательства // Налоговый вестник – 2013. №4 – С. 22-27.
4. Пансков В. Г. Организационные вопросы Налоговой реформы // Финансы – 2010. №1 – С. 33-37.
5. Паскачев А.Б., Коломиец А.Л. О региональном аспекте совершенствования налогового законодательства. // Налоговый вестник 2013. № 10. – С. 30-33.
6. Перонко И.А. Формирование налоговой базы регионов в переходный период // Налоговый вестник. 2010. № 7. – С. 18-22.
7. Садыгов Ф.К. О налоговых проблемах субъектов Российской Федерации // Финансы. – 2012. № 11. - С. 27 – 30.

*Жихарко В. В.
студент*

*УО Барановичский государственный университет
Беларусь, г. Барановичи*

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ФОРМ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных экономических условиях эффективное функционирование предприятия любой организационно-правовой формы является обязательным условием его существования. Одним из важнейших факторов любого производства являются основные средства, что побуждает руководителей предприятий к постоянному поиску резервов повышения эффективности использования всех материально-вещественных факторов производства, в том числе и основных фондов. Ведь неэффективное их использование приводит к сокращению объемов производства или реализации, что в свою очередь уменьшает доходы предприятия, а, соответственно, и прибыль.

Основные фонды — это совокупность производственных, материально-вещественных ценностей, которые действуют в процессе производства в течение длительного периода времени, сохраняют при этом на протяжении всего периода натурально-вещественную форму и переносят свою стоимость на продукцию по частям по мере износа в форме амортизационных отчислений, включаемых в себестоимость произведенной продукции [4].

По функциональному назначению основные фонды подразделяются на производственные и непроизводственные.

К производственным основным фондам относятся средства, которые прямо или косвенно принимают участие в производственном процессе: здания производственного назначения, силовые машины, рабочие машины, транспортные средства, рабочий и продуктивный скот, многолетние насаждения и другое. К непроизводственным основным фондам относятся средства, не принимающие участия в производственном процессе, но создающие условия для нормальной производственной деятельности хозяйства: жилые дома, школы и другое [1].

В сельском хозяйстве основные производственные фонды составляют большую часть основных фондов.

Источники формирования основных фондов предприятия представлены на рисунке 1.

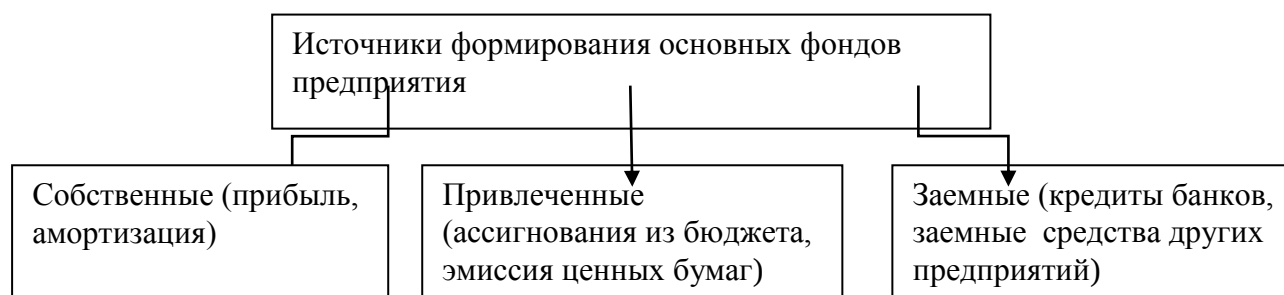


Рисунок 1 — Классификация источников формирования основных фондов предприятия

Достаточность источников средств для воспроизводства основных производственных фондов имеет решающее значение для финансового состояния предприятия.

Учет и оценка основных производственных фондов осуществляется в натуральной и стоимостной формах. Натуральная форма учета необходима для определения их технического состояния, производственной мощности предприятия, степени использования оборудования и других целей. Стоимостная оценка позволяет определить их общий объем, структуру, величину износа, фондообеспеченность хозяйства, а также рассчитать экономическую оценку капитальных вложений. Виды стоимостной оценки основных производственных фондов представлены в таблице 1 [4].

Таблица 1 — Виды стоимостной оценки основных производственных фондов

Вид стоимости	Характеристика
Первоначальная стоимость	фактические затраты на приобретение, сооружение, включая расходы на доставку, установку и монтажные работы, а также на другие работы, которые необходимы для доведения объекта в состояние готовности к эксплуатации.
Восстановительная стоимость	стоимость их воспроизводства в современных условиях независимо от времени ввода их в эксплуатацию.
Остаточная стоимость	представляет собой разницу между первоначальной, или восстановительной, стоимостью и суммой износа, то есть эта та часть стоимости, которая еще не перенесена на производимую продукцию.
Ликвидационная стоимость	стоимость основных производственных фондов после полного их износа, то есть стоимость металлолома или оставшихся годных частей по цене реализации.

В Республике Беларусь переоценка основных средств осуществляется ежегодно на 1 января.

Современная и объективная переоценка основных производственных фондов имеет очень важное значение, прежде всего — для простого и расширенного воспроизводства. В условиях высокой инфляции переоценка основных фондов аграрных и промышленных предприятий позволяет:

- объективно оценивать истинную стоимость производственных фондов;
- более точно определять величину амортизационных отчислений, достаточную для простого воспроизводства основных фондов;
- более правильно и точно определять затраты на производство и реализацию продукции;
- эффективно устанавливать продажные цены на реализуемые предприятием основные фонды, а также плату в случае сдачи их в аренду.

Воспроизводство основных производственных фондов — это непрерывный процесс их обновления путем приобретения новых, реконструкции, модернизации и капитального ремонта действующих средств [3].

Решение проблемы достижения устойчивого функционирования предприятия включает необходимость обновления и возмещения выбывших и изношенных основных фондов, обеспечивая их обновление и воспроизводство.

Количественную характеристику воспроизводства основных производственных фондов на конец года можно выразить формулой 1.

$$\Phi_k = \Phi_n + \Phi_{\text{вв}} - \Phi_{\text{выб}}, \quad (1)$$

где Φ_n — стоимость фондов на начало года;

$\Phi_{\text{вв}}$ — стоимость фондов, вводимых в действие в течение года;

$\Phi_{\text{выб}}$ — стоимость фондов, выбывших в течение года.

Для организации эффективного воспроизводства основных производственных фондов необходимо постоянно анализировать условия их воспроизводства, изменения наличия и состава фондов в течение года. Для этого используют коэффициенты обновления, выбытия и прироста основных производственных фондов.

Коэффициент обновления — это отношение стоимости вновь введенных фондов к полной первоначальной стоимости всех основных производственных фондов на конец отчетного периода, рассчитывается по формуле 2.

$$K_{\text{обн}} = \text{ОПФ}_{\text{вв}} / \text{ОПФ}_{\text{кг}}, \quad (2)$$

где $\text{ОПФ}_{\text{вв}}$ — стоимость введенных в действие основных производственных фондов;

$ОПФ_{кг}$ — стоимость основных производственных фондов на конец года.

Коэффициент выбытия — это отношение стоимости выбывших за отчетный период основных производственных фондов к их полной первоначальной стоимости на начало периода, рассчитывается по формуле 3.

$$K_{выб} = ОПФ_{выб} / ОПФ_{нг} , \quad (3)$$

где $ОПФ_{выб}$ — стоимость выбывших за отчетный период основных производственных фондов;

$ОПФ_{нг}$ — стоимость основных производственных фондов на начало года.

Коэффициент прироста представляет собой отношение стоимости прироста основных производственных фондов к их стоимости на начало периода, рассчитывается по формуле 4.

$$K_{пр} = (ОПФ_{кг} - ОПФ_{нг}) / ОПФ_{нг} , \quad (4)$$

Важными факторами, от которых зависят результаты хозяйственной деятельности предприятия, в частности, качество, полнота и своевременность выполнения работ, а следовательно, и объем производства продукции, ее себестоимость, финансовое состояние предприятия, являются обеспеченность сельскохозяйственных предприятий основными производственными фондами и эффективность их использования.

Показателями, характеризующими обеспеченность предприятия основными производственными фондами, являются фондообеспеченность и фондовооруженность.

Фондообеспеченность — среднегодовая стоимость основных производственных фондов сельскохозяйственного назначения, приходящаяся на 100 гектаров сельскохозяйственных угодий, рассчитывается по формуле 5.

$$\Phi_{об} = \frac{ОПФ_{сг}}{S} * 100 , \quad (5)$$

где $ОПФ_{сг}$ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов;

S — площадь сельскохозяйственных угодий;

100 — коэффициент укрупнения.

Фондовооруженность показывает среднегодовую стоимость основных производственных фондов в расчете на среднегодового работника и рассчитывается по формуле 6.

$$\Phi_{\text{воор}} = \text{ОП}\Phi_{\text{сг}} / \text{Ч}_{\text{сг}}, \quad (6)$$

где $\text{Ч}_{\text{сг}}$ — среднегодовая численность работников.

Фондовооруженность труда дает представление о степени вооруженности работников предприятия средствами производства и дополняет показатель фондообеспеченности. Поэтому об уровне использования основных производственных фондов можно делать выводы только при сопоставлении этих двух показателей.

При анализе эффективности использования основных производственных фондов используются показатели фондоемкости продукции и фондоотдачи, а также рентабельность производства.

Фондоотдача показывает, сколько валовой продукции приходится на один рубль основных производственных фондов и рассчитывается по формуле 7.

$$\Phi_{\text{отд}} = \text{ВП} / \text{ОП}\Phi_{\text{сг}}, \quad (7)$$

где ВП — стоимость валовой продукции;

Чем выше показатель фондоотдачи, тем более эффективно используются основные фонды.

Фондоемкость — показатель обратный фондоотдаче. Показывает сколько основных производственных фондов приходится на один рубль валовой продукции. Чем ниже показатель фондоемкости, тем более эффективно используются основные производственные фонды.

Для эффективного планирования потребности основных производственных фондов в условиях инфляции необходимо создание условий, благоприятных для обновления и расширения воспроизводства основных производственных фондов, совершенствование их структуры. Один из путей улучшения использования основных производственных фондов — соблюдение оптимальных пропорций между основными и оборотными фондами, рациональное использование отдельных видов основных средств, особенно их активной части [2].

Для восстановления процесса простого и расширенного воспроизводства основных производственных фондов необходимо возродить инвестиционный потенциал сельскохозяйственных предприятий, повысив роль собственных источников финансирования капитальных вложений, а также создать благоприятный инвестиционный климат в аграрном секторе экономики для притока инвестиций извне.

Таким образом, основные производственные фонды предприятия прямо или косвенно участвуют в процессе производства, постепенно переносят свою стоимость на изготавливаемую продукцию в виде амортизационных отчислений и имеют три вида стоимостной оценки: первоначальную, восстановительную и остаточную. Для анализа

обеспеченности, а также эффективности использования основных производственных фондов используются такие показатели, как фондообеспеченность, фондовооруженность, фондоемкость и фондоотдача, и об уровне эффективности использования основных производственных фондов можно судить только при сопоставлении данных показателей. Планирование потребности основных производственных фондов на предприятии осуществляется не только для их нормального воспроизводства, но также для расширения производства, наращивания объемов производства и повышения эффективности деятельности предприятия в целом.

Совершенствование планирования потребности основных производственных фондов невозможно без проведения мероприятий по улучшению использования основных производственных фондов, устранения диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности, уменьшения и упрощения налогообложения, без совершенствования амортизационной и кредитной политики, повышения экономической заинтересованности работников.

Использованные источники:

1. Жидков, С.А. Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий : учеб. пособие / С.А. Жидков, С.А. Пчелинцев. — Минск : ООО «ФУ Аинформ», 2007. — 59 с.
2. Ильин, А. И. Планирование на предприятии : учеб. пособие / А.И. Ильин. — 9-е изд. — Минск : Новое знание, 2011. — 668 с.
3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник — 5-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая. — М. : ИНФРА-М, 2011. — 536 с.
4. Экономика предприятий и отраслей АПК : учебник / П. В. Лециловский [и др.]; под ред. П. В. Лециловского, В. С. Тонковича, А. В. Мозоля. — Минск : БГЭУ, 2007. — 574 с.

Жуковский М.А.

студент

Романова Е.Ю.

студент

НИУ ВШЭ-ПЕРМЬ

Россия, г. Пермь

ФАКТОРЫ ВАЛЮТНОГО КУРСА

Международные валютные отношения на сегодняшний день представляют собой одну из наиболее сложных, но, в то же время одну из наиболее важных сфер экономики. Валютные отношения образовались благодаря развитию международной торговли, которая, в свою очередь, представляет собой обмен национальными валютами между различными странами. Такой обмен был бы не возможен без знания того, как соотносятся

между собой национальные валюты разных государств. Данное соотношение носит название валютного курса. Валютный курс – это цена денежной единицы одной страны, выраженная в денежных единицах другой страны. Он позволяет определить сравнительные цены одних и тех же товаров в разных странах. В своей работе мы рассмотрим валютный курс, как цену национальной валюты, выраженную в единицах иностранной валюты.

Так как валютный курс – это цена, то он может отклоняться от стоимостной основы, которой выступает покупательная способность валют, под воздействием спроса и предложения валюты. Соотношения этих параметров, также, зависит от ряда факторов. Именно эта многофакторность валютного курса и показывает наличие его связи с другими экономическими величинами: ставкой процента, платежным балансом, и другими. Причем в тех или иных случаях фактор, оказывающий наибольшее влияние, может быть разным. Среди них выделяют:

1. Национальный доход. В первую очередь он влияет на импорт. Так можно составить следующую формулу:

$$IM = IM_a + m_{rim} * Y$$

Где: IM – импорт, IM_a – автономный импорт, Y – национальный доход, m_{rim} – склонность к импортированию;

2. Доход за рубежом. Так как он влияет в первую очередь на экспорт нашей страны. Получаем формулу:

$$EX = EX_a + m_{rex} * Y^*$$

Где: EX – экспорт, EX_a – автономный экспорт, m_{rex} – склонность к экспортированию, Y* – национальный доход за рубежом;

3. Внутренняя ставка процента;
4. Реальная ставка процента за рубежом;
5. Мировой спрос на отечественные товары;
6. Режим валютных курсов (фиксированный или плавающий);
7. Мобильность капитала (совершенная, высокая или низкая);
8. Политика государства;
9. Темп инфляции;
10. Процентные ставки и спекулятивные валютные операции;
11. Степень доверия к валюте;

Валютная политика является одной из наиболее значительных факторов, оказывающих влияние на валютный курс. Колебания спроса и предложения валюты, как правило, сопровождаются колебаниями обменных курсов. Государственное регулирование направлено на его повышение или понижение в соответствии с задачами экономической политики государства.

Теперь более подробно рассмотрим, как политика государства влияет на реальный обменный курс.

С помощью модели Манделла-Флеминга рассмотрим случаи, когда валютный курс плавающий. Государство проводит три вида политики:

- а) Фискальная;

- б) Монетарная;
- с) Протекционистская.

Их эффективность рассматривается с помощью итогового изменения национального дохода, но все они в разной степени влияют на валютный курс. Представим их изменения в таблице 1:

Таблица 1

Мобильность Вид политики	Совершенная мобильность капитала	Высокая мобильность капитала	Низкая мобильность капитала
Фискальная экспансия	Рост валютного курса	Рост валютного курса	Сокращение валютного курса
Монетарная экспансия	Сокращение валютного курса	Сокращение валютного курса	Сокращение валютного курса
Протекционизм	Рост валютного курса	Рост валютного курса	Рост валютного курса

Плавающий курс подразумевает абсолютное отсутствие границ значений валютного курса. В данной модели изменение каждый раз происходит на следующем этапе после определения платежного баланса. Так, при $BP > 0$, мы имеем ситуацию, когда $EX + KIm > IM + KEx$, т.е. иностранные государства предъявляют больший спрос на наши товары, таким образом, наблюдается рост спроса на нашу валюту. Когда спрос на что-либо увеличивается, цена данного товара или услуги растет, так и с валютой, мы получаем, что теперь за нашу валюту необходимо отдать больше иностранной, т.е. валютный курс растет. Обратные изменения наблюдаются при отрицательном торговом балансе.

Торговый баланс как раз характеризуется четырьмя первыми факторами (доходы в нашей стране и за рубежом, а также ставки процента внутри страны и за рубежом).

В данной модели рассматривается лишь вектор изменения валютного курса, абсолютные же значения подсчитать довольно сложно, так как изменение спроса на наши товары и на иностранные товары объясняется и факторами, характеризующими каждый отдельный рынок. В данном случае и существует такой показатель, как мировой спрос на отечественные товары.

Так на практике отчётливо видно влияние платежного баланса на валютный курс. Пятью самыми хрупкими валютами считаются те, которые наибольшим образом зависят от притока иностранного капитала (бразильский риал, турецкая лира, южноафриканский ранд, индийская рупия, индонезийская рупия). Кроме того, в этих странах инфляция относительно высока, в том числе и вследствие социальной напряженности, из-за которой правительству часто приходится увеличивать денежную массу.

Мы видим, что в данном списке нет ни российского рубля, ни китайского юаня. А вызвано это довольно высоким спросом на наши (и

китайские) товары, предъявляемым за рубежом. В России это в первую очередь сырье (нефть, газ, металлы).

Благодаря инвестициям в производство именно развитые страны стали ещё более привлекательным вариантом для инвестирования капитала, нежели развивающиеся, что также не сулит ничего хорошего тем пяти валютам. Мы получаем, что доверие к валютам развитых стран больше, чем доверия к валютам развивающихся.

Таким образом, мы можем наблюдать, как различные факторы влияют на валютный курс. Валютный курс определяется спросом и предложением национальной валюты. Значит, факторы, оказывающие влияние на спрос и предложение валюты, также оказывают влияние на валютный курс. Среди них национальный доход, процентные ставки, уровень инфляции, платежный баланс, режим валютных курсов и государственная политика. Последний фактор имеет наиболее сильное влияние на валютный курс, т.к. зачастую именно государство отвечает за регулирование валютного курса между странами.

*Журавко Е.А.
магистр кафедры финансы и налоги
Институт международного
бизнеса и экономики
ВГУЭС
Россия, г. Владивосток*

СТАНОВЛЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ

Мелкие и крупные катастрофы зачастую возникают вне зависимости от нашего желания и нельзя предусмотреть: зальют ли вашу квартиру соседи сверху, случится ли пожар от замыкания в электропроводке, или опасная болезнь, не станете ли вы жертвой злоумышленников. В таких ситуациях мы часто вспоминаем поговорку: «знал бы, где упаду – подстелил бы солому».

Негативной стороной научно-технического прогресса является нарастание технологических рисков (повышение пожаро- и взрывоопасности в ряде отраслей материального производства, риска загрязнения окружающей среды), рост аварийности и травматизма на транспорте. Мы живем в быстром и динамичном мире, в котором нас окружает не только приятная суеда, но также масса всевозможных рисков для нашего здоровья или жизни, нашего движимого и недвижимого имущества. И даже застраховавшись, мы не в силах противостоять судьбе, но позаботиться о наших близких, уберечь их от непредвиденной и неприятной ситуации – это всегда в наших силах.

Благоразумные люди издавна разделяли свои риски с партнерами (так возникло взаимное страхование), а позже, по мере развития страхового

предпринимательства, стали передавать их специальным организациям, получившим название страховщиков.

Страховщики за специальную плату, которая называется страховой премией, принимают риски от отдельных лиц или предприятий и из поступивших сумм страховых премий образуют страховые фонды. Физические или юридические лица, передающие свои риски страховщикам, называются страхователями.

Исходя из рассматриваемых источников, например, в книге «Современное страхование жизни, здоровья, имущества, вкладов» указано, что страхование, близкое к современному, началось в России с конца XVIII века, прежде всего, с морского страхования, затем начали появляться и другие виды страхования. 28 июля 1786 г. был издан Манифест Екатерины II, в котором Государственный заемный банк обязывался страховать недвижимость. В 1827 г. было образовано Первое Российское общество от огня. В Своде законов Российской Империи было 5 статей, посвященных страхованию. [1, с. 5]

В России страхование развивалось гораздо медленнее, чем за рубежом. Возникновение национального страхового рынка связывают с появлением большого числа акционерных обществ.

Как известно из различных источников, в том числе из книги Романовского М.В. и других авторов, Октябрьская революция 1917 г. оказала огромное влияние на развитие страхования в России. После национализации страхового дела была объявлена государственная монополия на осуществление всех видов страховых операций. Монополия сохранялась вплоть до принятия в 1988 г. Закона «О кооперации», позволившего кооперативам создавать страховые общества. Федеральный закон от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «О страховании» явился первым в российской страховой практике законом, который регулировал страховое дело и создал правовую базу для успешного развития национального страхового рынка. [2, с. 483]

Российский страховой рынок в 90-е годы переживал кризис. Налоговое законодательство 90-х годов давало возможность компаниям уклоняться от налогов и обеспечивать значительную часть прибыли. Однако эти выгоды стали исчезать. При таких условиях страховые компании становились либо банкротами, либо стремились развивать свою обычную страховую деятельность с помощью реструктуризации компании или слияния.

С введением в 1997 г. Федерального закона от 31 декабря 1997 г. № 157-ФЗ «Об организации страхового дела в Российской Федерации», предъявившем более жесткие требования к размеру уставного капитала, число страховщиков стало резко сокращаться. [2, с. 488] В конце 1997 г. в России действовало примерно 2410 страховых компаний. Однако количество их сократилось по сравнению с 1996 г. на 15% (было 2780 компаний), так как в первом полугодии 1997 г. были отозваны лицензии у большого числа

страховых компаний. [3, с. 488] А уже на 1 января 2000 г. в Едином государственном реестре состоит 1532 компании, в том числе с участием иностранного капитала – 54. [2, с. 488] Согласно данным реестра на январь 2013 г. - 459 страховых организаций. [4]

Количество страховых организаций сокращается в первую очередь из-за жестких требований к размеру уставного капитала, а также снижение числа компаний происходит под воздействием конкуренции и ухудшения ликвидности.

Кроме того, сказываются последствия неправильно выбранной отдельными страховщиками стратегии работы в период кризиса и после него. Кризис серьезнее всего ударил по тем компаниям, которые ориентировались на активный рост, не обеспечивая достаточные страховые резервы и демпингуя страховые тарифы.

Результатом финансовой деятельности страховых компаний являются прибыль и резервы страховых взносов как разница между страховой премией и выплатой страхового возмещения плюс расходы по ведению операций. Прибыль остается в компании, а резервы взносов как будущие обязательства перед полисодержателями направляются в инвестиции. [3, с. 471]

Формирование накоплений страховых компаний зависит и от расширения страхового рынка, внедрения новых и совершенствования действующих видов страхования.

Согласно свободной энциклопедии «Википедия» видом страхования называют страхование конкретных однородных объектов в определённом объёме страховой ответственности по соответствующим тарифным ставкам. Страховые отношения между страховщиком и страхователем осуществляются по видам страхования. [5]

Законодательством Российской Федерации предусмотрены следующие виды страхования: имущественное страхование, личное страхование и страхование ответственности. При этом в отдельный вид страхования можно выделить перестрахование. Договор страхования имущества оговаривает обязанности страховщика возместить страхователю или выгодоприобретателю материальный ущерб по застрахованному имуществу, в случае наступления страхового события. При личном страховании страховщик берет на себя обязанность выплатить предусмотренную договором сумму в случае, если наступление страхового события повлечет за собой ущерб здоровья страхователя (застрахованного лица) или его смерть. Страхование ответственности - это вид страхования предусматривает в качестве объекта страхования ответственность перед третьими лицами, которым потенциально может быть нанесен ущерб по причине каких-либо действий или бездействия страхователя. И, наконец, перестрахование подразумевает передачу части ответственности по

финансовым рискам от основного страховщика другим страховым компаниям.

Гришаева С.П. употребила верное высказывание, что разнообразие страховых услуг и компаний порождает для страхователя проблему выбора страховщика, с которым он в дальнейшем заключит договор. [1, с. 5] Некоторые страховщики специализируются на отдельных видах страхования.

В настоящее время действуют две формы поведения страхования – обязательная и добровольная. Обязательная форма страхования устанавливается законом, согласно которому страховщик обязан застраховать соответствующие объекты, а страхователи – вносить причитающиеся страховые платежи. По обязательному страхованию действуют принципы сплошного охвата и нормирования страхового обеспечения. Добровольное же страхование действует в силу закона и на добровольных началах. Закон определяет подлежащие добровольному страхованию объекты и наиболее общие условия страхования. Конкретные условия регулируются правилами страхования, которые разрабатываются страховщиками. Данная форма страхования несет выборочный охват.

Страхование занимает важное положение во всех странах с рыночной экономикой, так как оно гарантирует восстановление нарушенных имущественных интересов в случае непредвиденных природных, техногенных и иных явлений, оказывает позитивное влияние на укрепление финансов государства. Однако в области развития страхового дела Россия пока отстает от ведущих западных стран. По данным Жукова Е.Ф. и других авторов ее доля в мировом объеме страховой премии в 2002 г. составляла менее 1%. [3, с. 493]

Согласно докладу Федеральной службы страхового надзора по итогам 2009 года Российская Федерация занимала 19 место в общемировом рэнкинге по совокупному объему собранных страховых премий благодаря приросту страховых премий (в 2008 году - 20 место, в 2007 году - 21 место).

Снижение собираемых страховых премий во многих развитых странах, при некотором росте данного показателя в России, привело в конце 2009 г. – начале 2010 г. к повышению места нашей страны в мировом рэнкинге по показателю страховой премии, приходящейся на душу населения, с 50 места, которое страна занимала два последних года, на 48-е. [6]

На сегодняшний день отмечено положительной динамикой и растущими показателями развитие страхового рынка в России. Это обусловлено, в первую очередь, законодательными новшествами, регламентирующими работу данного сегмента.

Начиная с 01.01.2011 года начал свое поэтапное внедрение до 2015 года Закон РФ «Об обязательном медицинском страховании». Финишная точка этого процесса - введение единой электронной карты, которая

позволяет ее владельцу получить качественную медицинскую помощь, находясь в любой точке России.

С 1 января 2012 года вступил в силу закон № 225 ФЗ «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельца опасного объекта» для коммерческих организаций, эксплуатирующих опасные объекты. С 1 января 2013 года его действие распространяется на бюджетные организации и организации, эксплуатирующие лифты в многоквартирных домах. Отсрочка была дана для того, чтобы бюджетные организации — владельцы опасных объектов (котельных, лифтов и т. п.) успели запланировать средства в свои бюджеты на 2013 г. При этом с января 2013 года предусмотрен штраф за отсутствие полиса ОС ОПО для опасных объектов, которые являются государственным или муниципальным имуществом и финансирование эксплуатации которых полностью или частично осуществляется за счет средств соответствующих бюджетов в размере 300-500 тысяч рублей на юридическое лицо и 15-20 тысяч рублей на должностное лицо.

24 октября 2012 г. на заседании президиума Всероссийского союза страховщиков (ВСС) был одобрен проект стратегии развития страхового рынка. Стратегия предполагает прорыв в развитии рынка: с нынешнего уровня проникновения в 1,22 % от ВВП (без ОМС) до 4,5 % от ВВП к 2020г.

При этом предлагаются следующие принципы развития рынка: интеграция систем ОМС и ДМС; существенное преобразование рынка страхования жизни; переход на полный электронный документооборот по всем простым продуктам; стандартизация правил страхования и методик урегулирования убытков по автокаско и ОСАГО, что позволит сделать процедуру урегулирования более понятной и прозрачной для страхователей; определение принципов поведения государства в чрезвычайных ситуациях; определение принципов введения новых видов обязательного страхования.

Закон об обязательном страховании ответственности перевозчиков за вред имуществу, жизни и здоровью пассажиров заработал с 1 января 2013г. Новый закон распространяет обязанность приобретать полисы страхования ответственности пассажирских перевозчиков на все виды транспорта, кроме метро и такси. При этом метрополитен напрямую будет возмещать ущерб пострадавшим по этому же закону. Перевозчики пассажиров в такси обязаны страховать свою ответственность в рамках закона об ОСАГО. Вероятнее всего заниматься обязательным страхованием ответственности перевозчиков (ОС ОП) пожелают примерно столько компаний, сколько сейчас занимаются обязательным страхованием ответственности по опасным производственным объектам (ОС ОПО, около 60 компаний).

Страхование, как система защиты имущественных интересов граждан, организаций и государства, является необходимым элементом социально-экономической системы общества. К сожалению, страхование же пока не стало неотъемлемой частью развивающегося рынка.

Положение на страховом рынке определяется действием множества факторов, важнейшим из которых являются рисковая ситуация, платежеспособность страхователей, размер страхового тарифа, объем и структура предложения страховых услуг и, одно из ключевых - это государство.

Однако, в послекризисный период с помощью государства страхование имеет динамичный темп роста. Предполагается, что в 2013-2014 гг. годовой прирост рынка страхования составит 8-12 %.

Использованные источники:

1. Современное страхование жизни, здоровья, имущества, вкладов / разраб. темы советы и рек. С.П. Гришаевой; ред-сост. А.Т. Гаврилов, М.И. Посошкова. – М.: Библиотечка "Российской газеты", 2009. – 176 с.
2. Романовский М.В., Назаров Н.Н., Попова М.И., Врублевская О.В. Финансы и кредит: Учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / М.В. Романовский, Н.Н. Назаров, М.И. Попова, О.В. Врублевская / Под ред. М.В. Романовского, Г.Н. Белоглазовой. – М.: Юрайт, 2003. – 575 с.
3. Жуков Е.Ф., Максимова Л.М., Зеленкова Н.М., Печникова А.В. Банки и небанковские кредитные организации и их операции учебник / Е.Ф.Жуков Л.М. Максимова, Н.М. Зеленкова, А.В. Печникова; под ред. Е.Ф. Жукова. - М.: Вузовский учебник, 2009. – 526 с.
4. Уставный капитал российских страховщиков вырос за 2012 г на 7% при сокращении на 20% числа компаний [Электронный ресурс] / Пресса о страховании, страховых компаниях и страховом рынке. – 2013. Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/83453/>, свободный.
5. Виды страхования [Электронный ресурс] / Свободная энциклопедия Википедия. – 2013. Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/%C2%E8%E4%FB_%F1%F2%F0%E0%F5%EE%E2%E0%ED%E8%FE, свободный.
6. "Эксперт РА" наградил страховые компании [Электронный ресурс] / Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора. – 2010. Режим доступа: <http://www.sluchay.ru/search/?tags=&q=%EC%E5%F1%F2%EE+%D0%EE%F1%F1%E8%E8+%ED%E0+%EC%E8%F0%EE%E2%EE%EC+%F0%FB%ED%EA%E5>, свободный.

*Загребаева М.А.
доцент кафедры финансов,
денежного обращения и кредита
Чебоксарский институт экономики и
менеджмента СПбГУ
Россия, г. Чебоксары*

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ

В статье отмечается высокая значимость работы по обеспечению устойчивости развития муниципальных образований для удовлетворения потребностей и стремлений местного населения. Проведен анализ доходов и расходов бюджетов, инвестиционной деятельности, динамики численности и заработной платы работников организаций районов и городов Чувашской Республики. Рассматриваются проблемы формирования устойчивой системы развития муниципалитетов.

Ключевые слова: Муниципальное образование, устойчивое развитие, местный бюджет, инвестиции.

Успешное социально-экономическое развитие страны во многом зависит от эффективности системы управления социально-экономическими процессами на уровне конкретных территорий. Все актуальнее становятся вопросы укрепления финансово-ресурсной базы муниципальных образований и обеспечения устойчивости их развития. В соответствии с российским законодательством муниципальное образование - это городское или сельское поселение, муниципальный район, городской округ, либо внутригородская территория города федерального значения [1]. Органы местного самоуправления самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы, осуществляют охрану общественного порядка, а также решают иные вопросы местного значения. Следовательно, для успешной реализации всех функций необходимо поддерживать устойчивость системы функционирования местного самоуправления.

Повышение устойчивости муниципального образования означает повышение уровня активного преодоления им неблагоприятных, в том числе случайных, изменений внешней среды. Высшей формой устойчивой организации системы является такая, при которой система способна устойчиво развиваться, саморегулироваться, самоуправляться, самосовершенствоваться, максимально используя внутренние, а также привлеченные ресурсы.

Муниципальное образование как социально-экономическая система находится на пересечении множества интересов, без согласования которых реализовать цели развития муниципальных образований невозможно. Основной задачей устойчивого развития муниципального образования является удовлетворение потребностей и стремлений местного населения. В связи с этим под устойчивостью муниципального образования следует понимать существование муниципальной системы перераспределения ресурсов, в целях обеспечения достойного уровня жизнедеятельности местного сообщества и организации, устойчивых социально-экономических отношений субъектов территориального управления и хозяйствования, как в настоящее время, так и на перспективу.

Обеспечение устойчивого развития муниципального образования не возможно без оценки существующей социально-экономической ситуации, включая внешнюю и внутреннюю среду. Оценка внутренней среды позволяет делать выводы об имеющихся ресурсах, возможностях, направлениях дальнейшего развития муниципального образования. Оценка факторов внешней среды позволяет выявлять и учитывать проблемы, с которыми может столкнуться местное самоуправление в ходе разработки и реализации программ развития. На факторы внешней среды муниципальное образование не может оказывать прямого воздействия, а, значит, должно под них подстроиться, адаптироваться. Факторы внутренней среды – экономические, социальные, экологические – являются управляемыми, воздействуя на них, можно управлять устойчивостью муниципального образования.

Наибольший интерес для анализа представляют те факторы, которые можно оценить и, соответственно, управлять ими. Исходя из этого, выделим основные экономические и социальные факторы: достаточность доходов для финансирования расходов муниципального образования; наличие ресурсов для проведения инвестиционной деятельности; демографическая ситуация и уровень жизни населения.

Таблица 1

Показатели динамики доходов местных бюджетов на душу населения
районов и городов Чувашской Республики за 2008-2012 гг.

(тыс. руб.)

Муниципальные образования	Годы					Темп изменения, %			
	2008	2009	2010	2011	2012	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
г. Чебоксары	12,2	11,5	10,2	12,0	11,4	↓ 94,3	↓ 88,2	→ 118,4	↓ 94,3
г. Алатырь	11,9	11,9	14,5	10,7	22,0	→ 100,6	→ 121,6	↓ 74,1	↑ 205,2
г. Канаш	11,1	10,1	8,5	9,2	11,1	↓ 90,4	↓ 84,5	→ 108,1	→ 121,1
г. Новочебоксарск	8,4	8,8	10,0	9,0	10,4	→ 104,7	→ 112,7	↓ 89,9	→ 116,6
г. Шумерля	11,1	10,6	15,0	9,6	13,5	↓ 95,6	→ 141,1	↓ 64,2	→ 140,3
Алатырский	13,4	13,6	11,0	15,1	13,7	→ 101,7	↓ 81,2	→ 136,5	↓ 90,5
Аликовский	14,6	13,3	13,6	13,7	15,7	↓ 91,1	→ 102,8	→ 100,2	→ 115,2
Батыревский	14,7	15,3	14,0	14,4	16,0	→ 104,4	↓ 90,9	→ 103,4	→ 110,8
Вурнарский	11,9	10,4	11,1	10,8	12,7	↓ 87,2	→ 106,8	↓ 97,1	→ 118,1
Ибресинский	13,9	12,4	10,2	11,4	15,3	↓ 89,2	↓ 82,4	→ 112,1	→ 134,3
Канашский	12,0	13,7	11,3	10,7	13,6	→ 114,5	↓ 82,4	↓ 94,4	→ 127,3
Козловский	14,5	10,2	10,3	11,7	13,8	↓ 70,2	→ 100,6	→ 114,1	→ 118,0
Комсомольский	12,1	12,1	10,5	11,5	14,4	→ 100,4	↓ 86,7	→ 109,1	→ 125,2
Красноармейский	12,2	11,7	10,8	11,3	12,5	↓ 95,7	↓ 92,2	→ 105,3	→ 110,6
Красночетайский	11,9	11,7	11,4	17,3	11,8	↓ 98,4	↓ 97,4	→ 152,1	↓ 68,3
Марпосадский	12,1	11,4	11,3	14,3	17,2	↓ 94,1	↓ 99,1	→ 126,1	→ 120,7
Моргаушский	13,5	11,8	12,3	11,4	13,2	↓ 87,9	→ 103,9	↓ 92,7	→ 115,8
Порецкий	13,9	15,6	13,9	11,8	23,7	→ 112,3	↓ 89,0	↓ 85,4	↑ 200,3
Урмарский	14,1	12,2	11,3	11,7	14,7	↓ 86,7	↓ 92,9	→ 103,4	→ 125,6
Цивильский	11,8	9,7	11,2	12,4	14,6	↓ 82,2	→ 115,3	→ 110,9	→ 117,5
Чебоксарский	11,9	9,6	8,5	12,0	12,1	↓ 80,9	↓ 88,5	→ 140,8	→ 101,0
Шемуршинский	16,0	17,9	12,5	13,9	17,6	→ 111,6	↓ 70,1	→ 111,1	→ 126,1
Шумерлинский	15,1	14,9	13,6	15,2	13,5	↓ 98,5	↓ 91,3	→ 111,4	↓ 89,0
Ядринский	14,7	13,4	10,9	13,6	15,2	↓ 91,5	↓ 81,2	→ 124,5	→ 112,1
Яльчикский	14,9	14,6	12,4	14,9	19,5	↓ 98,0	↓ 85,3	→ 119,4	→ 131,4
Янтиковский	12,3	11,6	18,5	11,9	14,3	↓ 94,3	→ 159,1	↓ 64,5	→ 119,7

В целях обоснованного описания этих факторов рассмотрим их более подробно на примере муниципальных образований Чувашской Республики. В настоящее время важнейшим фактором устойчивого развития муниципальных образований являются экономические ресурсы. Экономическую основу местного самоуправления составляют местные бюджеты, которые формируются как за счет собственных доходов, так и за счет различных форм финансовой поддержки.

Как свидетельствуют данные табл. 1 доходы местных бюджетов на душу населения городов и районов Чувашской Республики на протяжении всего исследуемого периода принимают средние значения (отмечены кружочком желтого цвета), либо ниже среднего (отмечены - красным). Даже по крупным городам республики, таким как Чебоксары и Новочебоксарск, доходы на душу населения ни разу не достигли средних значений.

Кроме того, хотелось бы отметить, что за 4 последние года ни одно муниципальное образование не может быть охарактеризовано как имеющее стабильную положительную динамику доходов бюджета на одного жителя. И лишь 3 района демонстрируют рост доходов в расчете на душу населения на протяжении 2010-2012 гг. и 2 муниципальных образования характеризуются двукратным наращиванием оцениваемого показателя в 2012 г.

Аналогичная ситуация сложилась и по расходам местных бюджетов на душу населения (табл. 2). Практически не изменяется в исследуемый период размер средств, расходуемых из местных бюджетов в расчете на одного жителя, а по 7 муниципалитетам сумма расходов на душу населения в 2012 г. оказалась даже ниже, чем в 2008 г.

Положительным является наметившаяся тенденция роста доходов и расходов по большинству муниципальных образований в 2011-2012 гг. Более чем в 2 раза возросли доходы и расходы на душу населения в г. Алатырь и в Порецком районе.

Таблица 2

Показатели динамики расходов на душу населения местных бюджетов районов и городов Чувашской Республики за 2008-2012 гг.

(тыс. руб.)

Муниципальные образования	Годы					Темп изменения, %			
	2008	2009	2010	2011	2012	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
г. Чебоксары	12,9	12,2	10,3	12,2	12,1	↓ 94,2	↓ 84,1	→ 119,0	↓ 99,2
г. Алатырь	11,9	12,0	14,5	10,9	22,1	→ 101,2	→ 120,9	↓ 74,9	↑ 203,1
г. Канаш	11,5	10,0	8,5	9,5	10,7	↓ 87,2	↓ 84,6	→ 111,9	→ 113,2
г. Новочебоксарск	8,6	9,2	8,0	9,8	10,2	→ 106,9	↓ 87,1	→ 122,1	→ 104,1
г. Шумерля	11,3	11,0	14,7	10,0	12,5	↓ 97,6	→ 133,7	↓ 68,1	→ 124,6
Алатырский	13,0	13,5	11,2	15,2	13,7	→ 103,8	↓ 82,9	→ 135,7	↓ 90,5
Аликовский	14,4	13,1	13,8	13,7	15,7	↓ 90,9	→ 105,5	↓ 99,6	→ 114,5
Батыревский	14,5	15,2	13,9	14,6	16,0	→ 104,7	↓ 91,6	→ 104,6	→ 109,6
Вурнарский	11,7	10,2	11,1	10,7	12,8	↓ 87,0	→ 109,0	↓ 96,6	→ 119,1
Ибресинский	13,9	12,5	10,3	11,5	15,0	↓ 90,0	↓ 82,3	→ 111,7	→ 130,0
Канашский	12,1	13,7	11,3	10,7	13,4	→ 113,4	↓ 82,4	↓ 94,6	→ 125,2
Козловский	14,9	10,1	10,4	11,6	13,5	↓ 68,0	→ 102,2	→ 112,1	→ 116,2
Комсомольский	12,0	12,0	10,4	11,7	14,1	→ 100,4	↓ 86,2	→ 112,7	→ 120,6
Красноармейский	11,7	12,0	10,7	11,4	12,2	→ 102,6	↓ 89,7	→ 106,7	→ 106,5
Красночетайский	11,8	11,6	11,4	17,1	12,1	↓ 97,8	↓ 98,3	→ 149,9	↓ 71,1
Марпосадский	12,1	11,3	11,3	14,3	16,9	↓ 93,6	↓ 99,5	→ 127,1	→ 117,7
Моргаушский	13,4	11,7	12,4	11,7	13,1	↓ 87,8	→ 105,8	↓ 94,0	→ 112,2
Порецкий	13,8	15,3	13,8	12,1	21,9	→ 111,2	↓ 90,5	↓ 87,8	→ 180,0
Урмарский	14,1	12,1	11,5	11,9	14,6	↓ 85,8	↓ 95,6	→ 102,8	→ 123,4
Цивильский	11,7	9,6	11,1	12,4	14,6	↓ 82,0	→ 115,6	→ 111,3	→ 117,9
Чебоксарский	11,8	9,7	8,4	12,2	11,6	↓ 81,7	↓ 86,9	→ 145,4	↓ 95,4
Шемуршинский	16,0	17,5	12,7	13,3	18,5	→ 109,5	↓ 72,6	→ 104,9	→ 139,1
Шумерлинский	14,9	14,6	13,6	15,5	13,5	↓ 98,1	↓ 93,4	→ 113,7	↓ 87,2
Ядринский	14,6	13,5	10,9	17,1	1,5	↓ 92,4	↓ 80,9	→ 156,9	↓ 8,6
Яльчикский	14,8	14,4	12,5	15,0	19,5	↓ 96,7	↓ 87,0	→ 120,4	→ 129,4
Янтиковский	12,3	11,6	18,4	12,1	14,2	↓ 94,3	→ 159,2	↓ 65,4	→ 117,4

Для качественной реализации социально-экономической политики местного самоуправления необходимо развивать материально-техническую базу на местах. Как свидетельствуют данные табл. 3 объем инвестиций в расчете на душу населения во всех муниципальных образованиях очень мал, так по итогам 2012 г. он не превысил тысячи рублей на человека, а в четырех районах не превысил 1 руб. на человека.

Таблица 3

Показатели динамики инвестиций в основной капитал на душу населения за счет средств муниципального бюджета районов и городов Чувашской Республики за 2008-2012 гг.

(тыс. руб.)

Муниципальные образования	Годы					Темп изменения, %			
	2008	2009	2010	2011	2012	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
г. Чебоксары	0,905	0,234	0,000	0,651	0,688	↓ 25,9	↓ 0,1	↑ 200059,8	↑ 105,7
г. Алатырь	0,162	0,402	0,555	0,201	0,269	↑ 247,6	↑ 138,2	↓ 36,1	↓ 134,1
г. Канаш	2,080	0,017	0,111	0,414	0,254	↓ 0,8	↑ 656,3	↑ 373,4	↓ 61,3
г. Новочебоксарск	0,541	0,510	0,108	2,297	0,530	↓ 94,3	↓ 21,2	↑ 2119,7	↓ 23,1
г. Шумерля	0,126	0,254	0,057	0,007	0,032	↑ 202,4	↓ 22,6	↓ 12,0	↑ 460,2
Алатырский	0,000	0,000	0,014	0,020	0,512	↓ 0,0	↓ 0,0	↑ 146,8	↑ 2519,2
Аликовский	0,000	0,000	0,000	0,049	0,124	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0	↑ 252,0
Батыревский	0,000	0,019	0,465	0,300	0,133	↓ 0,0	↑ 2393,4	↓ 64,6	↓ 44,4
Вурнарский	0,309	0,227	0,143	0,170	0,128	↓ 73,2	↓ 63,1	↑ 118,9	↓ 75,5
Ибресинский	0,005	0,000	0,491	0,048	0,199	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 9,7	↑ 418,9
Канашский	0,153	0,327	0,011	0,001	0,022	↑ 213,4	↓ 3,4	↓ 10,9	↑ 1847,1
Козловский	1,759	0,392	0,027	0,071	0,062	↓ 22,3	↓ 6,8	↑ 268,9	↓ 87,2
Комсомольский	0,569	0,113	0,000	0,244	0,336	↓ 19,8	↓ 0,0	↓ 0,0	↑ 137,5
Красноармейский	0,413	0,001	0,537	0,102	0,201	↓ 0,3	↑ 3262,3	↓ 19,1	↑ 196,0
Красночетайский	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0
Марпосадский	0,219	0,095	0,053	0,082	0,126	↓ 43,6	↓ 55,7	↑ 153,5	↑ 154,6
Моргаушский	0,006	0,002	0,457	0,237	0,915	↓ 35,8	↑ 3088,3	↓ 51,9	↑ 385,4
Порецкий	0,067	0,074	0,185	0,794	0,037	↑ 110,5	↑ 250,0	↑ 428,5	↓ 4,7
Урмарский	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0
Цивильский	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0
Чебоксарский	0,426	0,000	0,000	0,009	0,066	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0	↑ 747,3
Шемуршинский	0,503	0,321	0,018	0,434	0,824	↓ 63,8	↓ 5,7	↑ 2368,5	↑ 189,8
Шумерлинский	0,056	0,010	0,013	0,630	0,043	↓ 17,9	↑ 129,1	↑ 4896,6	↓ 6,8
Ядринский	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0
Яльчикский	0,000	0,000	0,000	0,000	0,417	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0	↓ 0,0
Янтиковский	0,407	0,261	0,088	0,102	0,128	↓ 64,1	↓ 33,8	↑ 115,3	↑ 125,9

Также следует отметить, что на протяжении всего исследуемого периода очень велик разрыв по обеспеченности инвестиционными ресурсами на 1 жителя между отдельными муниципальными образованиями. Оценивая динамику данного показателя в исследуемый период также можно сделать вывод о неблагоприятных тенденциях. Исключением является лишь ряд районов, в которых наблюдается эпизодический рост по данному показателю.

Наряду с бюджетной обеспеченностью и инвестиционными вливаниями фактором развития муниципальных образований является наличие необходимых объектов инфраструктуры, которые также составляют экономическую основу местного самоуправления. Ситуация, сложившая в сфере инвестиций, позволяет сделать вывод о том, что в последнее время для муниципалитетов собственных сил недостаточно и все более возрастает роль привлечения внебюджетных источников финансирования, направленных на развитие производства и социальной сферы муниципальных образований.

Таблица 4

Показатели динамики численности населения
районов и городов Чувашской Республики за 2008-2012 гг.

Муниципальные образования	Темп изменения, %			
	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
г. Чебоксары	↑ 100,8	↑ 101,4	↑ 101,1	↑ 101,0
г. Алатырь	↓ 99,4	↓ 91,5	↓ 98,6	↓ 98,7
г. Канаш	↑ 100,3	↓ 96,9	↑ 100,1	↑ 100,2
г. Новочебоксарск	↑ 100,4	↓ 97,4	↑ 100,0	↓ 99,9
г. Шумерля	↓ 99,1	↓ 94,8	↓ 98,2	↓ 99,0
Алатырский	↓ 98,2	↓ 93,7	↓ 97,4	↓ 97,9
Аликовский	↓ 98,9	↓ 95,4	↓ 97,3	↓ 97,8
Батыревский	↓ 99	↓ 98,7	↓ 98,1	↓ 97,9
Вурнарский	↓ 99,3	↓ 91	↓ 97,5	↓ 98,3
Ибресинский	↓ 99	↓ 97,2	↓ 97,5	↓ 98,4
Канашский	↓ 99,2	↓ 96,4	↓ 98,2	↓ 97,5
Козловский	↓ 98,4	↓ 92,5	↓ 98,2	↓ 98,5
Комсомольский	↓ 99,1	↓ 98,6	↓ 99,0	↓ 99,2
Красноармейский	↓ 98,5	↓ 98,9	↓ 97,6	↓ 98,3
Красночетайский	↓ 99,2	↓ 85,0	↓ 98,3	↓ 98,5
Марпосадский	↓ 99,7	↓ 91,7	↓ 99,6	↓ 99,1
Моргаушский	↓ 99,6	↓ 95,8	↓ 99,4	↓ 99,3
Порецкий	↓ 98,6	↓ 90,4	↓ 98	↓ 98,6
Урмарский	↓ 99,2	↓ 92,6	↓ 98,8	↓ 98,9
Цивильский	↑ 100,1	↓ 96,5	↓ 99,7	↓ 99,8
Чебоксарский	↑ 100,4	↑ 105,8	↑ 100,7	↑ 100,0
Шемуршинский	↓ 98,2	↑ 102	↓ 96,5	↓ 97,1
Шумерлинский	↓ 99,5	↓ 86,8	↓ 99,2	↓ 97,5
Ядринский	↓ 98,0	↓ 97,7	↓ 98,1	↓ 98,3
Яльчикский	↓ 98,8	↓ 90,9	↓ 97,5	↓ 97,4
Янтиковский	↓ 99,2	↓ 92,2	↓ 98,8	↓ 99,2

Несмотря на безусловную важность финансово-экономических отношений, ключевым фактором развития экономики по-прежнему остаются кадры. Население, с одной стороны, являясь главной целью развития муниципального образования, с другой – представляет собой основной экономический ресурс. Исходя из этого, общереспубликанская тенденция сокращения и старения населения рассматривается нами как негативный фактор развития местного самоуправления.

Как свидетельствуют данные табл. 4 наблюдается естественная убыль населения. Незначительный прирост численности населения наблюдается только по г. Чебоксары и Чебоксарскому району. Сохранение данной ситуации ведет к постоянному росту доли пенсионеров в большинстве районов республики. Вместе с тем, в последние годы все более возрастает потребность в высококвалифицированных управленцах на муниципальном уровне. Городские и сельские муниципальные образования формируют собственный профессиональный кадровый состав для управления

социально-экономическим развитием муниципалитета. Анализ ситуации свидетельствует о кадровом дефиците в особенности в сельских органах местного самоуправления.

Основным источником доходов работников и всего населения республики является заработная плата. Номинальная начисленная средняя заработная плата одного работника в 2012 г. составила 16719 руб. и по сравнению с 2011 г. увеличилась на 16 %, реальная – на 11,8 %.

В 2012 г. среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников крупных и средних предприятий и некоммерческих организаций на уровне среднереспубликанского значения сложилась всего в 2 муниципальных районах: Моргаушском и Чебоксарском, выше среднего - в городах Чебоксары, Новочебоксарск и Канаш. Самая низкая среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников крупных и средних предприятий и некоммерческих организаций сложилась в Алатырском и Шумерлинском районах (табл. 5).

Таблица 5

Показатели динамики среднемесячной заработной платы работников организаций районов и городов Чувашской Республики за 2008-2012 гг.

(руб.)

Муниципальные образования	Годы					Темп изменения, %			
	2008	2009	2010	2011	2012	2009 г. к 2008 г.	2010 г. к 2009 г.	2011 г. к 2010 г.	2012 г. к 2011 г.
г. Чебоксары	14374,2	14412,3	15988,7	18115,6	20837	100,3	110,9	113,3	115,0
г. Алатырь	9330,8	9977,2	10816,1	12222,6	14261,8	106,9	108,4	113,0	116,7
г. Канаш	10586,1	11181,5	12630	14581,7	16441,9	105,6	113,0	115,5	112,8
г. Новочебоксарск	11667,2	11387,4	12778,8	14536,6	17905	97,6	112,2	113,8	123,2
г. Шумерля	10383,9	10931,8	11863,2	13226,2	15883,3	105,3	108,5	111,5	120,1
Алатырский	5909,1	5887	5890	6196,3	10488,2	99,6	100,1	105,2	169,3
Аликовский	8187,2	8899,2	9499,7	10480,9	12006,9	108,7	106,7	110,3	114,6
Батыревский	9094,6	10008,6	10934,4	11745,9	13266,9	110,0	109,3	107,4	112,9
Вурнарский	9046,4	9809,8	11493,1	12413	14910	108,4	117,2	108,0	120,1
Ибресинский	8702,9	8843,9	10027,6	11369,8	12650,7	101,6	113,4	113,4	111,3
Канашский	10404,4	10105,1	11981,1	13027,9	15643,6	97,1	118,6	108,7	120,1
Козловский	7631,5	9033,8	9671,9	10796,2	11467,6	118,4	107,1	111,6	106,2
Комсомольский	8641,5	9373	9778,2	10980,7	12493	108,5	104,3	112,3	113,8
Красноармейский	9801,8	11115,5	12492,6	13298,9	14548,1	113,4	112,4	106,5	109,4
Красночетайский	7370,9	8632,7	8980,3	9964,5	11425,6	117,1	104,0	111,0	114,7
Марпосадский	8690,4	9468	10331,5	11995,3	13339,6	108,9	109,1	116,1	111,2
Моргаушский	9402,6	9856,8	11346,4	12625,7	16554,5	104,8	115,1	111,3	131,1
Порецкий	8013,7	8476,4	10178,2	12591,1	15250,3	105,8	120,1	123,7	121,1
Урмарский	8633,4	9178,8	10593,4	11688	13138,4	106,3	115,4	110,3	112,4
Цивильский	10159	10650,5	12033,2	13397,8	15074,5	104,8	113,0	111,3	112,5
Чебоксарский	10712,4	10483,6	11557,4	14225	16484,4	97,9	110,2	123,1	115,9
Шемуршинский	9032,9	8362,4	9266,5	10514,5	11641,8	92,6	110,8	113,5	110,7
Шумерлинский	8697,9	7153,6	8905,4	8960,7	10367,5	82,2	124,5	100,6	115,7
Ядринский	9408,3	10005,3	10993,5	11921	14529,5	106,3	109,9	108,4	121,9
Яльчикский	8287,1	8576	9503,2	10724,3	10930,4	103,5	110,8	112,8	101,9
Янтиковский	7111,3	7581,9	9104,6	9786,5	11491,1	106,6	120,1	107,5	117,4

Таким образом, оценка социальных и экономических факторов развития муниципальных образований Чувашской Республики позволяет сделать вывод о том, что для большинства из них характерна низкая обеспеченность собственными доходами и, соответственно, дотационность местных бюджетов. Также следует отметить, что доля муниципальных инвестиций в основной капитал составляет лишь мизерную часть от их общего объема. Данный факт наряду с низкой доходностью муниципальной собственности, особенно в сельской местности, ставит социально-экономическое развитие районов в зависимость от внебюджетных поступлений, и, прежде всего, внутренних и внешних частных инвестиций. Ситуация усугубляется дефицитом высококвалифицированных кадров в сельских муниципалитетах.

Подводя итог, можно отметить, что, несмотря на ряд положительных реформ в сфере местного самоуправления финансовая система муниципалитетов продолжает неуверенно балансировать между потребностью и обеспеченностью финансовыми ресурсами. Финансовая автономия нижестоящих уровней власти от вышестоящих очень мала, отсутствуют механизмы повышения инвестиционной активности, снижения дотационности, повышения собственной доходной базы.

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о том, что имеющие место финансовые, имущественные, демографические и кадровые сложности вызывают необходимость повышения эффективности использования имеющихся экономических ресурсов муниципалитетов, а также изыскание возможностей привлечения внешних источников.

Использованные источники:

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации: Федеральный закон от 06.10.2003 г. № 131-ФЗ (в ред. от 03.05.2011).
2. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Чувашской Республике [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. — Режим доступа: <http://chuvash.gks.ru>, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения: 25.11.2013)

Зайнуллина Д.И.

студент 4 курса

факультета экономики и менеджмента

специальности: экономика и управление на предприятии

(туризма и гостиничного хозяйства)

Научный руководитель: Бакиева Г. Р., кандидат экономических наук

доцент

Уфимский институт (филиал) РЭУ им Г.В.Плеханова

РОЛЬ PR-ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Развитие положительного имиджа организации, личности или товара (услуги) представляет собой одну из актуальных проблем общественной и экономической жизни современной России. Раньше туризм был менее доступен. Сейчас туристы стали более разборчивы в выборе туристических путевок, сами принимают решение при выборе отеля, курорта, авиакомпании. В связи с этим деятельность туристических агентств в сфере PR становится все более изобретательнее и направленной на конкретные потребности туристов.

Особую значимость PR в туристском бизнесе придает тот факт, что в данном случае мы имеем дело с реализацией услуг, как правило, удаленных в пространстве, оценить качество которых до момента покупки часто достаточно проблематично. Здесь на первый план выходит репутация туристской компании и ее имидж, формированием и поддержанием которого и занимается Public Relations.

PR как актуальная современная коммуникативная технология представляет собой совокупность последовательно применяемых процедур, приемов и способов деятельности по организации связей с общественностью, направленных на наиболее оптимальную и эффективную реализацию целей и задач туристской фирмы. Основными PR-технологиями сферы туризма являются:

1) пресс-конференции; презентации новых турпродуктов туроператоров, торжественные приёмы, церемонии открытия, «круглые столы»;

2) паблисити, контакты со СМИ, издателями для содействия последующей публикации материалов с новостями об организации;

3) специальные мероприятия по презентации фирмы, ее товаров и услуг (выставки, ярмарки, воркшопы (workshops), семинары, проводимые представителями компании-организатора, раскрывающие особенности своего направления, профиля, дестинации, специфику визового и таможенного оформления, других характеристик туристской фирмы);

4) имиджевая реклама;

5) спонсорство;

6) благотворительность;

7)аналитические и консалтинговые технологии, тренинги, курсы повышения квалификации персонала туристских фирм;

8)промо- и PR-акции;

9)репрезентация услуг туристской фирмы в сети Интернет, онлайн-продвижение туристского имиджа, бренда, турпродукта.

Концептуальная деятельность по связям с общественностью направлена на обеспечение эффективного взаимодействия как внутри туристической фирмы, так и с внешними представителями социальной среды. Чтобы осуществлять планомерные, продолжительные мероприятия по созданию и поддержанию стабильных и слаженных отношений с различными целевыми группами, необходимо иметь полную и объективную информацию о состоянии и развитии каждой целевой аудитории в отдельности. PR в туризме должен быть построен на доверительном, внимательном и уважительном учете мнений, настроений, предпочтений, интересов и поведения целевой аудитории.

Знания о продукте с помощью средств коммуникации передаются потенциальным клиентам в устной форме и через рекламу. Поэтому компания заботится не только о привлечении внимания рынка к своему продукту, но и о формах физического представления своего продукта потребителям. В туризме, если продукт неосязаемый, компании ищут разнообразные пути обеспечения клиентов информацией о своем продукте, а также используют с целью рекламы некоторые связанные с путешествием осязаемые вещи, например, брошюры, билеты и ваучеры, страховые полисы, путеводители и др.

Процесс коммуникации начинается с источника информации (отдельные личности, организации или компании) в виде сообщений. Источник определяет вид передаваемой целевому рынку (получателю) информации. Например, туристическое агентство для разных целевых рынков может готовить различные сообщения. Деловым людям передают информацию об утренних рейсах в столицы разных стран, а для работающей молодежи интересна информация об относительно дешевых курортах, предлагаемых тем же агентством.

От вида сообщения зависят способы появления и "шифровки" его для обеспечения максимальной доступности целевому рынку. При наличии большого объема информации для сообщения (например, список туров по специальным ценам и даты их реализации) необходимо передавать ее в печатном виде, чтобы клиенты могли ознакомиться с этой информацией в течение продолжительного времени и при необходимости сохранять ее для дальнейшего использования.

Концепция PR-проекта в туризме состоит в проявлении зрелой и развитой культуры туристического бизнеса, определенного стиля и имиджа туристического агентства, манеры поведения руководителя и персонала между собой и обществом. За счет успешной реализации PR-проекта в

туризме через систему взаимодействия с обществом и активное использование внутреннего потенциала трудовых коллективов туристическое агентство выходит на социальную арену для получения максимально возможных результатов коммерческой деятельности.

Общий алгоритм PR-деятельности складывается из следующих ключевых этапов: определение и сегментация целевой общественности, определение информации, существенной для групп общественности, подготовка сообщений, выбор коммуникационных каналов, наилучшим образом охватывающих выбранные целевые группы, и пользующихся у них наибольшим уровнем доверия, распространение сообщений, отслеживание и анализ результатов.

Использованные источники:

1. Алешина И. Н. Паблик рилейшнз для менеджеров и маркетеров. М.: Дело и сервис, 2001. 128 с.
2. Волошин Н.И. Правовое регулирование туристской деятельности. М.: МАУП, 2010. 42 с.
3. Ильина Е.И Основы туристской деятельности. М.: Инфра-М, 2002. 246 с.
4. Петросян Р. А. Научно-практический аспект PR-деятельности в туризме / Р. А. Петросян // Туризм и региональное развитие: партнерство власти, бизнеса, науки и образования: сборник по материалам Всероссийской научно-практической конференции. Саратов: ИЦ «Наука», 2008. С. 234-239.
5. Соболев И.И., Соболева Е.А. Финансово-экономическая деятельность туристической фирмы. Учебно-методическое пособие. М.: Финансы и статистика, 2011. 128 с.

*Заринова А.И.
студент 4 курса
экономического факультета
Шутько Г.Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Внеоборотные активы занимают высокую долю активов в структуре баланса предприятия. Одной из основных проблем обеспечения устойчивого экономического роста хозяйствующих субъектов в настоящее время является неэффективная политика управления внеоборотными активами. Одним из важнейших факторов повышения эффективности производства на промышленных предприятиях является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте и более полное их использование. То есть тема работы «Эффективность использования внеоборотных активов» является очень актуальной.

Внеоборотные активы включают основные средства, оборудование к установке, нематериальные активы, незавершенные капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения и некоторые другие [1].

Эффективность использования внеоборотных активов характеризуют такие показатели как: фондоемкость, фондоотдача, фондовооруженность, рентабельность основных фондов [2].

В ходе анализа использования основных средств ОАО Миякимолзавод выявлено, обновления основных средств за исследуемый период не наблюдалось, на что указывает их техническое устаревание.

Эффективность использования основных средств во многом зависит от их технического состояния. Для характеристики технического состояния основных средств используются такие показатели, как коэффициент износа, коэффициент годности и возрастная структура.

Анализ изношенности основных средств исследуемой организации представлен в таблице 1.

Таблица 1 Характеристика изношенности основных средств организации

Элементы состава основных средств	Первоначальная стоимость, тыс.руб.		Сумма износа, тыс.руб.		Коэффициент износа, %		Коэффициент годности, %	
	2010г.	2012г.	2010г.	2012г.	2010г.	2012г.	2010г.	2012г.
Здания	8239	7 625	1373	1760	16,7	23,1	83,3	76,9
Земельные участки	629	629	0	0	0,0	0,0	100,0	100,0
Машины и оборудование	54044	48 970	8745	10895	16,2	22,2	83,8	77,8
Офисное оборудование	103	79	32	43	31,1	54,4	68,9	45,6
Транспортные средства	5302	4 813	1578	2334	29,8	48,5	70,2	51,5
Итого:	68 317	62 116	11 728	15 032	17,2	24,2	82,8	75,8

В 2010 году основные средства изношены на 17,2%. Следовательно, на конец 2010 года 17,2% стоимости основных средств перенесено на вновь созданный продукт.

В 2012 году по сравнению с 2010 годом коэффициент износа вырос на 7 пунктов и составил 24,2%, что свидетельствует об ухудшении технического состояния основных фондов.

Рост коэффициента износа основных средств произошло в результате устаревания техники, а также за счет ухудшения эксплуатации оборудования.

Коэффициент годности в 2012 году 75,8%, что на 7% ниже значения данного показателя в 2010 году.

Рост коэффициента износа и снижение коэффициента годности говорит об ухудшении технического состояния основных средств анализируемого предприятия ОАО «Миякимолзавод».

Необходимо помнить, что самым важным показателем использования основных фондов является фондоотдача, так как с увеличением фондоотдачи повышается эффективность использования основных средств.

Данные показателей фондоотдачи и рентабельности основных средств ОАО «Миякимолзавод», а также данные необходимые для проведения соответствующих расчетов, представлены в таблице 2.

Таблица 2 Расчет фондоотдачи и рентабельности основных средств

Наименование показателя	2010 год	2011 год	2012 год	Отклонение (+,-)	Темп роста, %
Выручка, тыс.руб.	334378	465084	528144	193766	157,9
Среднегодовая остаточная стоимость ОС, тыс.руб.	56589	55454	47084	-9505	83,2
Прибыль от продаж тыс.руб.	16269	13059	44782	28513	275,3
Фондоотдача, руб.	5,9	8,4	11,2	5,3	189,8
Фондорентабельность, %	28,7	23,5	95,1	66,4	330,8

По данным таблицы 2 фондоотдача в 2012 году существенно изменилась: выросла и составила 11,2 руб. от соответствующего показателя в 2010 г. Это положительная тенденция, поскольку данный показатель показывает рациональное использование имеющегося парка техники.

Фондорентабельность основных средств также выросла и составила 95,1% в 2012 году, когда данный показатель в 2010 году составил 28,7%, это говорит нам о том, что основные средства стали использоваться на полную мощность, и, следовательно, эффективность использования данных основных средств выросла.

Для повышения финансовой устойчивости и объема продаж продукции предприятия необходимо обновлять оборудование. Закупаемое современное оборудование позволит увеличить объем выпускаемой продукции и прибыль.

Использованные источники:

- 1 Ковалёв, В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] учебник / В.В. Ковалев - М.: Финансы и статистика
- 2 Бланк, И.А. Финансовый Менеджмент [Текст] учебник И.А.Бланка
- 3 Лапуста, М. Г. Финансы организации [Текст] учебник / М. Г. Лапуста - Инфра М.

*Зарипова А.И.
студент 4 курса
экономического факультета
Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ОАО «МИЯКИМОЛЗАВОД»

В современных условиях развития экономики без системы управления финансами на предприятиях невозможны формирование и использование финансовых ресурсов, что требует от руководителей предприятий новых способов и подходов к технологиям управления, в том числе в области финансового менеджмента, поэтому эта тема очень актуальна.

Финансовая деятельность предприятия характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени [1].

Анализ финансово-экономических результатов российских организаций в современных условиях показывает, что ухудшение их положения связано с отсутствием профессионализма и системного подхода в управлении финансовой деятельностью. Большинство предприятий России пока ориентируется на выживание путем продажи ликвидных основных фондов, поиска краткосрочных источников финансирования, диверсификации производства. Но отсутствие системности приводит их к нулевой результативности используемых методов и распылению имеющихся финансовых ресурсов. Чтобы избежать этих недостатков, необходимо построить для предприятия эффективную систему управления финансами на предприятии [2].

В ходе анализа финансового состояния ОАО «Миякимолзавод» выявлено, его неустойчивое финансовое положение.

Для улучшения финансовой устойчивости предприятия нам необходимо приблизить коэффициенты к их нормативным значениям, за счет увеличения прибыли от объема продаж.

Для этого рекомендуем увеличить производственные мощности предприятия за счет роста производства творожной и кефирной продукции.

Характеристика закупаемого оборудования: винтовой компрессор ДЭ Н-250ШМ, гомогенизатор А1-ОГМ, сепаратор высокожирных сливок Ж5-ОС2-НС. Сепаратор, счетчик-расходомер электромагнитный РМ-5-П, установка для охлаждения и прессования творога в мешочках, резервуар для хранения молока горизонтальный Г6-ОПБ-10, автомат для фасовки и упаковки пищевых продуктов Марки АРМ, ванна творожная –ВТН-2,5, ванны заквасочные ВЗ – 2,5, ванны заквасочные ВЗ – 1,5, резервуар для созревания сливок и производства кисломолочных продуктов Я1-ОСВ -10, машина фасовочно-упаковочная модели «ПИТПАК -М», автомат “Пастпак” Р2.

Для закупки предлагаемого оборудования возникает необходимость в финансировании. Запрашиваемая сумма кредита 40 000 000 рублей будет использована на приобретение оборудования для увеличения производства продукции (таблица 1).

Таблица 1 Потребность в финансировании и источники финансирования

Структура инвестиционных издержек	Объем средств тыс. руб	Структура, %
Потребность в финансировании , всего	57 100	100
в т.ч. собственные средства	17 100	30
заемные средства	40 000	70

Источником финансирования данного проекта являются собственные средства организации в размере 30% от стоимости проекта, что составит 17100 тыс. руб. и долгосрочный кредит банка в размере 40000 тыс. руб. Общая стоимость проекта 57100 тыс. руб. Срок поставки оборудования по проекту 2 месяца с момента полной оплаты. Срок кредитования 5 лет. Порядок погашения кредита: ежеквартально равными суммами, начиная со второго года в течении 4 лет.

В результате расчетов выявлено, что закупаемое оборудование позволит увеличить объем выпускаемой продукции, существующего ассортимента. Объем реализуемой продукции увеличится на 45,2%. Прирост прибыли составит 47,5% или 97029 тыс. руб. При стоимости инвестиционных затрат в размере 57143 тыс. руб. и сроке кредитования 5 лет срок окупаемости проекта составит 36 месяцев, что на наш взгляд, является целесообразным.

Рассмотрев данную тему можно заметить, что вопрос управления финансовыми ресурсами особо актуален, поскольку он влияет на формирование финансовой устойчивости предприятий и их выживаемость в условиях рынка.

Использованные источники:

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия АПК: учебник / Г.В. Савицкая. - Мн.: Новое знание, 2009. - 687 с. - (Экономическое образование).
2. Организация управления финансами на предприятии (финансовые службы предприятий) // <http://financepredpr.ru/shpora-na-ekzamen-po-biletam-finansy-predpriyatiya/273-organizaciya-upravleniya-finansami-napredpriyatii.html>

Звонарева А.С.

*студент 5 курса кафедры экономики и автоматизированных систем
управления*

Мякишева К.В.

*студент 5 курса кафедры экономики и автоматизированных систем
управления*

Сидорова О.П.

*старший преподаватель кафедры экономики и
автоматизированных систем управления*

Национальный исследовательский

Томский политехнический университет

Юргинский технологический институт

Россия, г. Юрга

ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ РЕКЛАМЫ И СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Актуальность данной темы обусловлена необходимостью эстетического анализа существующей рекламы с целью определения соответствия рекламы культурного кода целевой аудитории.

Каждый из нас – объект воздействия. Многомиллионные вложения в рекламу имеют единственную цель: воздействовать на решение потребителя отдать деньги за тот или иной товар. Как бы мы не пытались избежать рекламных роликов, навязчивых продавцов, факты неумолимы: если деньги продолжают вкладывать в рекламы, значит, они работают.

Существует множество способов воздействия рекламы на человека, но самые основные это: манипуляция, цвет, память, внушение и вербальное общение. Все эти элементы рассмотрим ниже.

Большую роль на психологию человека играет манипуляция. Существует несколько способов манипуляции:

1. Благодарность, этот прием основывается на том, что организаторы предоставляют своему потенциальному покупателю приятные бесплатные подарки, напитки, транспорт, тем самым скрытно «уговаривают» купить предлагаемый товар. Как показывает практика, люди в такой ситуации чувствуют дискомфорт и немедленно совершают покупку.

2. Манипуляция социальным примером, этот метод применяют в большой аудитории. В зале по радио раздается сигнал, что тот или иной человек уже успел приобрести данный товар, тем самым «торопит» психологически успеть самому совершить покупку.

3. Манипуляция упущенной возможностью, связана с тем, что покупателю внушают, что только сегодня и только сейчас можно приобрести данный товар по льготной цене.

Так же цвет в рекламе и ее эстетике играет определяющую роль, поскольку обладает свойством вызывать определенное зрительское ощущение в соответствии со спектральным составом отражаемого или испускаемого излучения.

Цвет несет определенную информацию на потребителя, с физической точки зрения- это впечатление, которое оказывает на орган зрения лучи света разной длины волн. С психологической точки зрения, цвет привлекает внимание, придает энергию и радость жизни или же наоборот угнетает, раздражает, вызывает депрессию. Таким образом, надо грамотно и осторожно использовать цвета в рекламе, иначе неудачно подобранные цвета могут оттолкнуть публику.

Назначение цвета в рекламе:

- информация о предмете;
- создание зрительных иллюзий;
- привлечение внимания.

Так же существует ряд способов психологического воздействия рекламы:

- Привлечение внимания потенциального покупателя;
- Возбуждение интереса;
- Убеждение в необходимости покупки;
- Принятие окончательного решения по поводу покупки.

Все эти этапы воздействия рекламы являются взаимосвязанными, поэтому нельзя забывать ни об одном из них. Кроме того, нельзя нарушать и последовательность этапов, поскольку в противном случае реклама не достигнет своей цели.

Восприятие рекламы зависит и от индивидуальных особенностей каждого человека. Так, восприятие рекламы будет зависеть от следующих факторов: круг интересов потенциального покупателя; потребности потенциального покупателя; материальное и социальное положение; профессия; возраст; образование.

При разработке любой рекламы все эти факторы обязательно должны учитываться.

Процесс запоминания рекламы также играет значительную роль. Степень запоминания напрямую зависит от того, с какой частотой человек будет видеть рекламное сообщение. Всем нам известно, как часто по

телевизору показывают определенный рекламный ролик. Все это делается для того, чтобы человек даже непроизвольно запоминал рекламу.

Внушение тоже довольно эффективно влияет на сознание человека. Благодаря внушению, которое, по сути, является гипнозом, реклама хорошо запоминается, особенно при частом повторении.

Словесные и мысленные внушения являются самыми эффективными в том случае, если они кратки, оптимистичны, жизнеутверждающие. Такой подход делает рекламу эффективным средством убеждения и способствует принятию окончательного положительного решения о покупке.

Довольно часто в рекламе используют один интересный механизм, построенный на принципе воздействия на аудиторию при помощи всем нам известных пословиц, поговорок, классических цитат. Работа такого механизма проста: переделываемые выражения уже заложены в памяти целевой аудитории, а следовательно, удачно перестроенные в рекламный слоган выражения узнаваемы, но за счет своей новизны интересны. Так, например в общественном транспорте чаще встречаются стикеры с надписью «Автобус обходи спереди, а трамвай – сзади». Этот слоган произошел от поговорки «Коня обходи спереди, а начальство – сзади».

Для того чтобы привлечь покупателя, PR-менеджеры используют систему вербального общения (СВО), оно наиболее эффективно воздействует на покупательскую активность.

В качестве СВО нужны такие слова и выражения, такая лексика и конструирование речи, которые будут эффектно влиять на людей, покупателей и избирателей. При оценке СВО нужно помнить, что прямого внушения не существует. Любой самый сильный, профессиональный гипноз “запускает” механизм самовнушения. Поэтому категорически не приемлемы все языковые элементы, которые останавливают, блокируют процесс восприятия информации клиентами. Основное требование к рекламному тексту – шаблонность, легкость восприятия. Вопрос о многословии в рекламе остается спорным. Например, слоган для компании Brita (фильтры для очистки воды) «Мойте воду перед едой!» или слоган туристической компании «Мечту о лете принято покупать зимой».

В заключение хотелось бы отметить, что реклама в современном мире играет огромную роль. Через рекламу производитель общается, налаживает тесную связь с потенциальным покупателем. В этом деле нужно очень внимательно соблюдать нужные грани, ведь это психологическое воздействие на эмоциональную систему человека. Реклама – это тонкое дело, нужно потрудиться чтобы создать рекламный шедевр, от которого публика войдет в доверие и готова будет заплатить свои деньги за предлагаемый товар.

Зимнякова В.Е.
студент факультета экономики
Лагодюк Е.В.
студент факультета экономики
НИУ ВШЭ – Пермь
Россия, г. Пермь

РЫНОК ОРГАНОВ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОРАЛЬНОГО ВОПРОСА

Ключевые слова: рынок органов, торговля почками, легализация, экономическая целесообразность, моральный аспект.

В статье рассматривается одна из самых острых проблем современности – вопрос легализации рынка органов. Проводится анализ отрицательных и положительных последствий легализации с точки зрения экономики.

Трансплантация органов является одним из главных достижений современной медицины, поскольку позволяет сохранять жизни десяткам тысяч людей. К большому сожалению, эта возможность недоступна для большинства нуждающихся, так как существует недостаточное предложение органов для пересадки, в результате чего по всему миру погибает огромное количество пациентов, не дождавшихся донора. Часть погибших кандидатов на трансплантацию могла бы быть спасена, если бы существовали иные возможности получения органов, кроме трансплантации от мертвого донора или от родственника.

Поэтому в последние годы во всем мире все чаще поднимается вопрос о возможности передачи органов в целях спасения людей на платной основе. Такая возможность существует давно, пациенты могут получить орган от постороннего донора за некоторую сумму, но деятельность такого рода является нелегальной и преследуется законом. Это привело к созданию «черного» рынка органов. Нелегальная продажа трансплантатов зачастую приносит вред пациентам, так как операции проводятся без необходимых обследований и в неблагоприятных условиях.

В связи с этим все чаще встает вопрос о легализации продажи донорских органов нуждающимся в этом людям. «В мире наиболее часто производят трансплантацию почек (до 50 % всех пересадок органов)» [5]. Это связано с тем, что изъятие одной почки не приводит к летальному исходу. Кроме того, почку пересадить легче, чем другие органы, поэтому целесообразно исследование именно рынка почек. Безусловно, каждое государство имеет разные точки зрения на данный вопрос. В большинстве стран, например, в США и России продажа человеческих органов законодательно запрещена. Закон РФ «о трансплантации органов и (или) тканей человека» гласит: «органы и (или) ткани человека не могут быть предметом купли-продажи. Купля-продажа органов и (или) тканей человека влечет уголовную ответственность в соответствии с законодательством

Российской Федерации» [1]. Иран же является исключением, в этой стране существует легальный рынок человеческих почек.

Однако все чаще в мире обсуждается возможность легализации рынка почек, поскольку это способствовало бы спасению жизней многих тысяч людей. Многие считают эту меру нарушением этических норм, другие — возможностью спасения больных и еще одним источником прибыли. Несмотря на то, что нельзя прийти к единому мнению по данному вопросу с этической точки зрения, возможен анализ экономических аспектов легализации продажи почек. Это поможет сделать вывод о том, стоит ли делать рынок органов законным и какое влияние окажет легализация на экономическое состояние страны и благополучие населения.

Перейдем к изучению положительных и отрицательных сторон легализации продажи почек. Для того чтобы провести более полный анализ, рассмотрим данный вопрос с позиции разных субъектов экономических отношений. Экономические агенты, имеющие отношение к данной проблеме, — это государство, доноры, пациенты и клиники, осуществляющие пересадку.

Инициатива легализации продажи почек должна идти от государства; рассмотрим, какие выгоды получит от этого страна. В России, как и в большинстве стран, количество людей, нуждающихся в трансплантации почки, растет с каждым днем. При этом оплатить дорогостоящее лечение и обеспечить всех больных «искусственной почкой» — аппаратом для временного замещения функции почек — государство просто не в состоянии: затраты слишком высоки. На данный момент только 15-20% нуждающихся в лечении получают его. Таким образом, узаконив продажу донорских почек, государство сможет сократить свои расходы в этой области.

Кроме того, частичная передача в частные руки деятельности по продаже и пересадке почек вызовет увеличение налоговых поступлений в государственный бюджет. Легализация может привести к развитию трансплантологии и открытию специализированных частных клиник, которые и будут платить налоги.

На данный момент продажа почек запрещена законом, но не стоит забывать о «черном» рынке органов. При легализации продажи почек государство возьмет на себя часть «черного» рынка. Конечно, наивно предполагать, что черный рынок исчезнет совсем, но его масштабы могут значительно уменьшиться. «В Британии профессор Нади Хаким, трансплантолог из лондонской больницы св. Марии, заявил, что черный рынок органов уже невозможно игнорировать, а риск нерегулируемой торговли органами перевешивает опасности ее легализации» [4].

Легализация продажи почек приведет к развитию трансплантологии, что, в свою очередь, будет способствовать созданию рабочих мест в клиниках, например, для хирургов-трансплантологов, анестезиологов и др.

То есть, представляется возможным снижение уровня безработицы. Более того, данное направление потребует инноваций в медицине, которые будут способствовать деловой активности и экономическому росту.

Однако государство может и проиграть от легализации продажи почек. Во-первых, человек, продавший почку, становится частично нетрудоспособным (донору могут присвоить группу инвалидности), то есть не может полноценно работать. Это вынуждает государство нести дополнительные затраты на пенсии и льготы. Кроме того, не все больные смогут позволить себе пересадку почки, так как это дорогостоящая операция. То есть государству придется взять на себя часть расходов.

Во-вторых, любое государство заинтересовано в поддержании здоровья населения. Если люди массово начнут продавать почки ради получения денег, это поставит здоровье нации под угрозу. Демографическая ситуация в России итак остается весьма накаленной: численность населения снижается каждый год. Поэтому законодательно разрешать населению наносить вред своему здоровью противоречит интересам государства.

Кроме того, рынок органов — это такая сфера, которую достаточно сложно контролировать. Для этого необходимо создать качественную законодательную базу, которая бы регулировала все аспекты данной деятельности, определяла бы четкие и понятные правила работы в этой очень непростой сфере. При этом государство будет нести большие затраты на осуществление легализации и контроль данной сферы.

Неоднозначное воздействие с экономической точки зрения имеет легализация рынка почек и на доноров почек. В каждой стране, особенно в странах третьего мира, есть желающие продать свои органы за вознаграждение. Безусловно, такая деятельность является незаконной (за исключением Ирана). Но некоторых это не останавливает: в Ираке, Иране, Индии и Пакистане выстраиваются очереди желающих продать свою почку. Для таких людей продажа почки — возможность получения необходимых им денег. Многие из доноров оказываются в безвыходных ситуациях, и их финансовое положение не оставляет им другого выбора кроме продажи своего органа. Однако существуют примеры, в которых цели не оправдывали такие жертвы здоровьем, например, организация свадьбы, покупка нового гаджета, выплата кредита не стоят потери почки. В большинстве стран продажа почек влечет за собой уголовную ответственность, запрет останавливает большинство потенциальных продавцов-доноров. Согласно пункту «ж» ч.2 статьи 127.1 УК РФ, в России купля-продажа органов предусматривает ответственность в виде лишения свободы на срок от трех до десяти лет [2]. Таким образом, снятие запретов увеличит предложение органов, так как зачастую продажа почки является выходом из некой сложившейся ситуации или средством получения прибыли. Сумма, выплачиваемая донору за пересадку почки, складывается из следующих составляющих: учитывается риск смерти, рассчитываемый как «стоимость»

жизни человека, т.е. среднегодовая зарплата с учетом вероятности летального исхода донора вследствие пересадки органа (медицинские исследования установили, что такая вероятность приблизительно равна 0,01%), доходы, упущенные донором, вследствие процесса послеоперационного выздоровления, которые оцениваются в 4 недели; понижение качества жизни в результате потери почки, (к привычному образу жизни способно вернуться большинство доноров, исключая спортсменов). Таким образом, цены на органы различны для каждого государства и зависят от местных законов, уровня коррупции, посредников [6]. В развитых странах стоимость почки варьирует от 50 до 100 тыс. долл., от 15 до 30 тыс. в Пакистане, в Индии же составляет всего 1 тыс. долл., причем половину этой суммы получают посредники.

Безусловно, легализация рынка предоставляет возможность получения необходимых финансовых средств. Но является ли решение человека о продаже почки обдуманным или оно совершается под влиянием психологических факторов? Ведь почки являются важным органом, главным компонентом выделительной системы. Даже незначительные изменения нормального функционирования почек могут привести к тяжелым последствиям, поэтому для донора в долгосрочной перспективе всегда существует риск превышения потерь от удаления почки над извлеченной из этого выгодой. То есть продажа почки — это добровольное нанесение ущерба своему здоровью и неминуемое сокращение жизни.

Немаловажным является тот факт, что существует риск мошенничества по отношению к донору на «черном» рынке. Для донора легализация рынка почек снизит вероятность стать жертвой мошенничества и быть обманутым. Однако с уверенностью сказать, что законный рынок способен искоренить преступность нельзя. Как на «черном», так и на легальном рынке возможны опасные для донора ситуации. Но все же с экономической точки зрения, легализация рынка почек является положительным явлением для доноров, так как это позволит им получить немалую прибыль.

Несомненно, для пациентов, нуждающихся в пересадке почек, легализация рынка органов имеет положительные последствия. Это позволит им сократить время ожидания донора, не говоря о возможности спасения жизни. «Рыночная компенсация донорства позволит увеличить доступность органов и других частей тела, которые уже не будут ограничены актами альтруизма людей, государственным принуждением, манипулятивными просветительскими кампаниями и нечистоплотными посредниками на нелегальном рынке человеческих органов» [3].

Существующий «черный» рынок создает некоторые опасности для пациентов. Зачастую нуждающиеся в пересадке готовы нарушить закон и купить почку на «черном» рынке или вообще в другой стране. Но это может сопровождаться некомпетентностью врачей, недостаточными

обследованиями и анализами, неблагоприятными условиями для операции. Все это создает риск отторжения органа и может нанести непоправимый ущерб здоровью человека.

Возникновение легального рынка почек создаст и усилит социальную дифференциацию, так как возникнет ситуация, когда богатые будут покупать органы у бедных. Это может привести к тому, что только богатые будут в состоянии спасти свою жизнь.

С точки зрения клиник и больниц, проводящих пересадку почек, легализация откроет путь к получению прибыли, поскольку такие операции являются платными и финансируются за счет средств пациента. Вследствие увеличения количества таких операций возможно создание специализированных подразделений или даже целых клиник.

В результате развития рынка органов может появиться новый экономический агент — посредник между донором и реципиентом (человеком, которому пересаживают орган). Целью посредника является сочетание интересов донора и пациента. То есть посредник находит для пациента донора, совместимого с ним по многим параметрам, проводит все необходимые анализы и обследования, организует операцию и транспортировку органа. В результате посредник получает часть суммы, выплаченной пациентом, что позволяет получать немалую прибыль. В качестве посредника могут также выступать клиники, проводящие подобные операции.

Несмотря на все существующие положительные моменты легализации рынка органов с точки зрения экономики, моральные аспекты присутствуют в любом вопросе, касающемся человека и его прав. Легализация рынка органов приведет к изменению взглядов на человеческую жизнь: человеческие органы будут рассматриваться как товар, объект рыночных отношений. Бесспорно, в экономическом плане взаимодействие на рынке почек приносит выгоды каждой стороне, но все же оно не является приемлемым с нравственных позиций.

Аналогичным примером рынка с неоднозначными оценками со стороны экономики и морали является проституция. Проституция приносит выгоды обеим сторонам обмена, однако, считается деятельностью, противоречащей принципам морали. В некоторых странах проституция является легальной, что создает условия для безопасной деятельности в этой сфере, но в основном она преследуется законом, так как нарушает принципы морали и права. Торговля наркотиками также является примером взаимовыгодной торговли. Но при этом данная деятельность является незаконной, так как наркотики наносят сильный вред здоровью человека.

Использованные источники:

Нормативные правовые акты

1. Закон РФ "О трансплантации органов и (или) тканей человека" / Принят Государственной Думой 22.12.1992 г. № 4180-1 (ред. от 29.11.2007)

2. Уголовный кодекс РФ. Статья 127.1 Торговля людьми / Принят Государственной Думой 13.06.1996 г. № 63-ФЗ

Электронные ресурсы

3. ОПЕК.ru. Экспертный портал Высшей Школы Экономики. Человек на продажу. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://opes.ru/1150232.html>

4. Донорство (легализация торговли органами) [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.vitaminov.net/rus-27600-0-0-11661.html>

5. Медицинский портал EuroLab. Трансплантация почек [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://www.eurolab.ua/transplantation/30201/>

6. Трансплантология. Ценовая политика. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://stud.ibi.spb.ru/101/chermar3/html/market2.html>

Зиниша О.С.

доцент кафедры денежного обращения и кредита,

Васильченко А.В.

студент экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ПОСТОЛИМПИЙСКИЙ ПЕРИОД

Столицей XXII зимних Олимпийских и XI Паралимпийских зимних игр 2014 года выбран город Сочи. Данное мероприятие может нести как выгоды, так и убытки для экономического развития Краснодарского края. С точки зрения возможных экономических выгод, организация крупного спортивного события может сулить как прямые, так и косвенные экономические выгоды, которые несут в себе позитивный характер.

Прямые выгоды – это капитальное и инфраструктурное строительство в связи с мероприятием, долгосрочные преимущества (включая снижение транспортных издержек благодаря развитию сети автомобильных и железных дорог) и денежные средства, оставленные туристами, приезжающими на Олимпиаду из других городов.

К непрямым выгодам можно отнести эффект рекламы: город, принимающий Игры, и вся страна в целом, предстают потенциально интересным туристическим направлением и местом для будущего бизнеса. К тому же, благодаря Олимпийским играм у граждан принимающей страны крепнет чувство патриотизма и гордости за свою страну [1].

К негативным последствиям от проведения Олимпиады можно отнести колоссальные траты, возникающие во время подготовки к Играм, а также существенные риски, связанные с возможным перерасходом Олимпийского бюджета, неэффективным использованием земли, неадекватным планированием и строительством не приспособленных для дальнейшего использования объектов.

В последние годы экономика Кубани показывает устойчивое развитие. Экономический бум многие связывают с Олимпийскими играми. За последние три года в экономику Краснодарского края инвестировано 1,2 триллиона рублей. Тем не менее, следующий финансовый год для края будет более напряженным, по отношению к 2013 году. Стоит отметить, что в последние десять лет поднялись в 2,5 раза расходы бюджетов касательно всех уровней, что также связано с олимпийской стройкой, в которую направляют большую часть бюджетных средств нашего края [3].

На сегодняшний день балансировка бюджета большинства регионов нашей страны осуществляется с большим трудом. Однако на Кубани по-прежнему сохраняется стабильность. Кроме этого краевые доходы продолжают увеличиваться. На 2014 год планируется увеличение доходов регионального бюджета на сумму более 13 миллиардов рублей. Благодаря этому край получает возможность полного выполнения всех социальных обязательств. Вместе с этим сохраняется бюджетная поддержка развития экономики. Ожидается пополнение краевой казны на 175,9 миллиардов рублей. Также в 2014 году на 25 государственных программ края будут распределены 156 миллиардов рублей. Это составляет более 90% расходов. Благодаря этому обеспечится эффективность бюджетных расходов и максимальная федеральная поддержка [4].

Однако мнение экспертов об экономическом развитии Краснодарского края после Олимпиады в Сочи различны. Предполагается, что в долгосрочной перспективе Олимпийские игры оказывают позитивное воздействие на доходы презентуемых городов и стран в области туризма и инвестиций. Исследования, проведенные после игр в Пекине (2008) и Барселоне (1992), указывают на существенный финансовый вклад именно в этом смысле.

Другой важный эффект состоит в том, что большое количество новых спортивных объектов остается доступным для граждан страны-организатора. Эти объекты, как и многочисленные инфраструктурные проекты, улучшают условия жизни людей, повышают привлекательность города-строителя, приводят к росту цен на недвижимость. В частности среди экономических последствий проведения Олимпиады - постепенное повышение курса национальной валюты. Наблюдается такая тенденция: страны, принимавшие Олимпийские игры, после их организации, демонстрировали заметный подъем на мировых биржах.

Ниже приведен ряд примеров развития других стран и городов, принимавших Олимпийские игры:

- погашение долгов после проведения игр в Монреале (1976) продолжалось 30 лет;
- в течение 4 - 5 лет после Олимпиады 1984 года цены на недвижимость в Лос-Анджелесе выросли на 5-10% сильнее, чем в близлежащих регионах;

- после 1992 года в Барселоне был зафиксирован рост доходов от туризма и объемов инвестиций;
- в экономическом анализе, проведенном спустя 7 лет после Олимпийских игр в Сиднее (2000), было установлено, что убыток для экономики Австралии составил 2 миллиарда долларов;
- издержки Олимпийских Игр в Афинах (2004), изначально предполагаемые в размере 4,5 миллиарда евро, в конечном счете, достигли 8,9 миллиарда;
- высокие расходы китайских властей на проведение Олимпийских игр в Пекине (2008), которые составили около 38 миллиардов долларов, вызвали бурную критику со стороны общественности;
- финансовый портрет Олимпиады в Лондоне (2012) с расходами порядка 19 миллиардов долларов не обеспечил ожидаемого в краткосрочной перспективе прогресса в британской экономике [2].

Таким образом, превратить все социально-экономические выгоды (и убытки) в положительные результаты для Краснодарского края будет непросто. Однако помимо экономической составляющей Олимпийских игр в качестве неоспоримых фактов также выступают следующие: обеспечение долгосрочных социальных преимуществ, например, стимулирование молодого населения к занятию спортом, становление спортивной страной, а также выработка стратегии извлечения из этого процесса прибыли в финансово-экономическом смысле. Олимпиада также может стать хорошей базой для развития туристического бизнеса на всем черноморском побережье, что может способствовать росту экономики Краснодарского края. Необходимо лишь правильно расставить приоритеты, максимально эффективно использовать уникальный курортно-туристский потенциал и те финансовые ресурсы, которые предоставляют федеральный, региональный и муниципальный бюджеты.

Использованные источники:

1. Райзберг, Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг. Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 480 с.
2. Выгодно ли принимать олимпийские игры? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inosmi.ru/sport/20130903/212572290.html>
3. Жизнь после Олимпиады [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dg-yug.ru/a/2011/08/22/ZHizn_posle_Olimpiadi
4. Министерство финансов Краснодарского края «Итоговый документ публичных слушаний по проекту краевого бюджета на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfinkubani.ru

*Зиниша О.С., к.э.н.
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Иванов А.Ю.*

*студент 3-го курса
экономического факультета*

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ДЕЛА В РОССИИ

Сберегательное дело представляет регламентируемую нормами права систему отношений между банками и юридическими, и физическими лицами по привлечению свободных денежных средств юридических лиц и населения во вклады на условиях добровольности, срочности и возмездности. Привлеченные средства размещаются банками от своего имени и за свой счет и используются ими для получения прибыли.

Институты правового регулирования государственного (муниципального) кредита и долга тесно связаны с институтами сберегательного дела, поскольку сбережения населения и счета юридических лиц всегда являются важнейшими кредитными источниками государственных займов. В настоящее время они становятся также основными источниками муниципальных займов. К основным источникам правового регулирования сберегательного дела относятся федеральные законы «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», «О банках и банковской деятельности» (гл. VI), ГК РФ (гл. 44 «Банковский вклад»), Устав Сберегательного банка РФ и др. [3].

Анализ проблем и перспектив развития сберегательного дела в России, рассмотрение исторических особенностей данных процессов, позволит сформировать систему, которая будет выгодна как вкладчикам, так и банкам, позволяя проводить финансовые операции, выдавать кредиты и поддерживать общеэкономическую тенденцию России.

При изучении вопросов становления сберегательного дела, определения особенностей организации российской сберегательной системы, нужно акцентировать внимание на развитии сберегательного дела в России.

Для большей наглядности в определении основных направлений развития сберегательного дела в России, условно, всю их историю можно представить в виде нескольких этапов: с конца XVII века до отмены крепостного права; второй этап закончился за 5 лет до окончания XIX века; третий этап завершился революцией; четвертый – за несколько лет до распада СССР.

Сейчас мы наблюдаем пятый этап в сберегательном деле. Следует отметить, что основой при выделении именно таких этапов являются, во-первых, сами исторические особенности развития российского общества в целом, и, во-вторых, непосредственно изменение и преобразование

основных характеристик сберегательного дела, а, именно, состава учреждений, занимающихся сберегательным бизнесом, количества и качества проводимых ими операций по привлечению сбережений и пр.

Несмотря на трудности, которые складываются в результате политической и экономической обстановки в стране и в мире сберегательное дело в России, не просто продолжает функционировать, но и успешно развивает свою деятельность, стараясь обеспечить защиту финансовых интересов своих клиентов [6].

Совершенствование организации сберегательного дела в условиях рыночных преобразований стало одним из приоритетных направлений социально-экономического развития России.

Повышение эффективности сбережений требует проведения ряда мероприятий. Данные мероприятия могут охватывать общие цели социально-экономической политики, структуру и систему хозяйственных связей.

Всемерно должно развиваться предложение товаров и услуг. Важную роль здесь играют учреждения Сберегательного Банка, которые аккумулируют денежные средства населения. Значительная доля сбережений сейчас находится в наличном виде. Эта масса денег "давит" на рынок. На современном этапе задача состоит в том, чтобы деньги вложить в те отрасли, которые смогут дать быструю отдачу, смогут покрыть дефицит нужных товаров, принесут высокий процент рентабельности.

От надежности и выгодности форм сбережений, их вариантности зависит активизация сберегательного процесса [1].

К сожалению, в настоящее время сберегательное дело находится на низком уровне развития, отсутствуют разнообразные формы сбережений, услуги населению и гибкость процентной политики, несовершенны методы обслуживания. Появившиеся коммерческие банки имеют право аккумулировать средства населения. Это приводит к обострению конкуренции за привлекаемые денежные средства.

Необходим дифференцированный подход всей банковско-сберегательной системы к нуждам и проблемам всех слоев населения. Внедрять новые формы сбережений возможно только с учетом всей многоаспектности сберегательного процесса.

Работа в данном направлении должна учитывать социальную структуру вкладчиков и тенденции ее развития, психологическое предпочтение тех или иных форм накопления, исторически сложившиеся стереотипы, привязанности определенных возрастных групп к сохранению денег на счетах по вкладам.

Надо переходить к новым формам классификации сбережений по экономическим и социально-психологическим признакам.

Следует обратить особое внимание на целевые вклады. В условиях инфляции, обращения денег в материальные ценности и нематериальные

формы богатства они могут играть важную роль в поиске населением ликвидных способов помещения сбережений. В сложившейся ситуации население расходует деньги на приобретение средств, постройку объектов, стоимость которых постоянно возрастает. Стихийность использования денег на приобретение товаров долгосрочного пользования ликвидируется предоставлением жилищных вкладов. Это направление является прямым способом реализации сбережений с учетом мотива накопления на приобретение жилья. Спрос на такие объекты имеет тенденцию ускоренного роста [4].

В настоящее время проходит приватизация жилья. Граждане имеют право покупать государственные квартиры или выкупать в личную собственность уже занимаемые квартиры, которые затем можно передавать по наследству или продавать. Так как население заинтересовано в накоплении средств на такую цель, то возможна организация вклада в Сберегательном Банке на покупку квартиры. Владельцам указанных сбережений дается возможность получения ссуды. Естественно, за пользование ссудой заемщики должны уплачивать проценты в размере, установленном в кредитной системе.

Сберегательному Банку должно быть предоставлено право деятельности по реализации товаров. Особенностью целевого накопления является отсутствие процентов. Данное направление весьма выгодно для Сберегательного Банка с финансовой стороны вопроса.

Можно предположить, что форма сбережения, которая обеспечит доступ к дешевым товарам, будет пользоваться популярностью. Однако надо помнить и осторожно относиться к этому виду вкладов во избежание потери доверия населения к банковско-сберегательной системе. Данный вид вклада можно внедрять только в случае реального удовлетворения вкладчиков [2].

Сберегательный Банк должен проявлять стремление к стимулированию аккумуляции сбережений различных социальных групп. С переходом к рыночной экономике встает вопрос о социальной защите "слабых групп" населения (в особенности пенсионеров). Депозитарная политика должна приобрести социальный уклон. Должны появиться новые организованные формы сбережений. К ним можно отнести пенсионные вклады с повышенным процентом. По данному виду вклада должны совершаться только приходные операции.

Все большее распространение и успех приобретает у населения монетарная политика государства. Как известно, через отделение Сберегательного Банка идет продажа нумизматам коллекционного материала в виде серебряных, золотых, палладиевых монет. Целесообразно обратить внимание на различные вариации монетных вкладов двух видов. Первый вид - это сумма специально для покупки определенных монет и избавит нумизматов от хлопот по их приобретению. Второй вид вклада можно охарактеризовать как хранение монет в банке. Исходя из элитарности

этого вклада, он должен быть реализован как услуга, построенная на коммерческой основе [6].

Для Сберегательного Банка имеет смысл использовать и натуральные формы займов, например, земельного. Земельный заем призван обеспечить возврат средств держателям займа в виде аренды земельного участка с правом свободного пользования и возможностью наследования.

Формой государственного займа является и жилищный заем. Экономической предпосылкой для роста популярности этого вида займа являются такие факторы, как растущий спрос на землю, недостаточная обеспеченность населения жильем и нерегулируемый рынок частных квартир, образовавшийся в условиях перехода страны к рыночным отношениям. Срок займа не должен быть длительным. Если происходит отказ от земли, то займодержателям должна быть выплачена номинальная стоимость облигаций в конце срока. Реализацию новых займов может на себя взять Сберегательный Банк. Очевидно, что при этом пассивы банка будут увеличиваться.

В настоящее время Сберегательный Банк применяет несколько видов вкладов. В кредитных учреждениях наличие нескольких видов вкладов может себя оправдать только в случае дифференцирования процентных ставок в зависимости от срока хранения, вложенной суммы и с учетом социальных и возрастных групп населения.

Рассмотрим кратко некоторые из видов вкладов и перспективы их дальнейшего развития. Вклады на текущие счета отдельных граждан имеют нумерацию и счет, общие со вкладами до востребования. В Сберегательном Банке вкладов этого вида насчитывается единицы. Одновременно изготовлено огромное количество бланков чековых книжек. Они лежат в кладовой практически без движения. Также затрачивается время работников на их учет и систематическую проверку. Поэтому необходимо провести реорганизацию этих счетов, сохранять их в таком виде не имеет смысла.

Современный процесс выпуска акций соответствует классическому этапу становления акционерного предпринимательства. Исходя из опыта мировой практики, можно сделать вывод, что акции утрачивают роль инструмента финансирования для прочно сложившихся предприятий, а выполняют ее лишь в период акционерного новообразования. Приоритет также остается и за облигациями как твердопроцентными бумагами чисто финансовой природы. В периоды биржевого кризиса сбережения могут варьироваться между традиционно стабильными вкладами и гарантированными бумагами - облигациями, казначейскими обязательствами, депозитными сертификатами [5].

В действительности, сберегательная система в своём развитии и становлении прошла ряд определённых этапов. Представленное выше разделение истории сберегательного дела на пять этапов, несомненно, может быть признано ошибочным, но, тем не менее, оно используется некоторыми

исследователями при изучении исторического процесса развития и становления сберегательной системы России, так и при определении основных тенденций ее развития в будущем.

Политика государства, на всех стадиях развития сберегательного дела в России, представляла собой политику государственной монополии и централизации сберегательного дела, закреплённую специально принятыми нормативно-законодательными актами.

Следовательно, несмотря на трудности, которые складываются в результате политической и экономической обстановки в стране с которыми столкнулось в своем развитии сберегательное дело, оно продолжает успешно функционировать и развиваться.

Использованные источники:

1. Банковское дело: учебник; под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – перераб. и доп., изд. с изм. - М.:Экономистъ, 2007. - 766 с.
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, А.В. Печникова и др.; под ред. проф. Е. Ф. Жукова. - М., «Финансы и статистика», 2009. – 394 с.
3. История банковского дела в России (вторая половина XVIII- первая половина XIX века): Учеб. пос. / В.В.Морозан - СПб.: Книга, 2004. -359 с.
4. Лапаев, А. С. Сбережения населения России как источник инвестиций / А.С. Лапаев // Материалы международной научно-практической конференции «Взаимодействие реального и финансового секторов экономики». - Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2010 - 125 с.
5. Поляков, В. В. Розничные банковские услуги: Продуктовый подход: Монография / В. В. Поляков; под науч. рук. В. И. Самарухи. – Иркутск: Издательство БГУЭП, 2011. – 164 с.
6. Сберегательная система России: формирование и оценка развития: Автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н.: Спец. (08.00.10) / Котина О.В.; [Иван. гос. хим.-технол. ун-т]. - Иваново: 2011. - 20 с.: ил.; 20 см.

Зиниша О. С., к.э.н.

доцент кафедры денежного обращения и кредита

Криворотенко А. В.

студент экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Для выявления этапов становления свободного предпринимательства в России необходимо углубиться в отечественную историю.

В XIX в. был открыт первый коммерческий банк в Петербурге, который состоял из шести отделений, находящихся в разных городах. В это же время создавались объединения предпринимателей, участвующих в подготовке

законопроектов по хозяйственной политике и внедрению технических инноваций, эти сообщества давали консультации и советы по различным аспектам бизнеса и предпринимательства.

Главным событием зарождения предпринимательской деятельности считается промышленный переворот, который дал толчок к развитию сети коммерческих банков, появлению акционерных обществ.

В конце XIX в. существовала довольно мощная индустриальная база предпринимательства. Благодаря реформе великого экономиста С.Ю. Витте российский рубль стал конвертируемой валютой, усилился приток иностранного капитала в экономику России.

В самом начале XX в. предпринимательская деятельность стала массовым явлением, но ее стадия развития была прервана Первой мировой войной. В 1929 г. произошло полное огосударствление экономики, а свободное предпринимательство стало нелегитимным.

Возрождение предпринимательства произошло во второй половине 80-х годов XX в. благодаря принятию закона «Об индивидуальной трудовой деятельности» (1986 г.).

Что же является малым бизнесом? Малым предпринимательством признается предпринимательская деятельность, осуществляемая определенными субъектами рыночной экономики по установленным законом критериям [2].

Малое предприятие характеризуется небольшим количеством работников и объемами производства, значительной частью рискованной (производственной, торговой, научной и т.д.) деятельности, собственник которого несет полную ответственность за результаты хозяйствования, самостоятельно принимает управленческие решения для получения прибыли [2].

Малый бизнес является неотъемлемой частью экономической структуры любого промышленно-развитого государства. Свобода деятельности небольших предприятий характеризуется степенью открытости национальной экономики. В современных условиях, принимая во внимание тенденции экономической, политической и социальной глобализаций, можно судить о том, что малое предпринимательство - конструктивная экономическая единица и гарантия существования развитой рыночной экономики.

Поддержка сферы малого предпринимательства обеспечивает национальной экономике:

- пополнение федерального бюджета за счет налоговых отчислений малых предприятий;
- высокий уровень занятости населения, т.е. решение проблем с безработицей;
- конкуренцию товаропроизводителей, которая положительно влияет на уровень цен (инфляция минимальна), качество выпускаемой

предпринимателями продукции;

- внедрение технических инноваций в производство, которые необходимы для повышения конкурентоспособности.

Эффективное функционирование малых предприятий определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством [1]:

- близостью к местным рынкам и приспособленностью к запросам потребителей;

- производством продукции малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам;

- исключением лишних звеньев управления и др.

Рассматривая разные подходы к внедрению технических новшеств, можно судить о том, «в западных странах приоритетом в сфере инноваций обладает именно малый бизнес, в то время как корпорации внедряют их научные разработки в производство - такое разделение труда обеспечивает повышение эффективности экономики. В РФ применяют технологические инновации, которые в основном сконцентрированы в малом и среднем бизнесе, в сферах обслуживания и торговли, что сильно отличает такой подход от экономически развитых стран» [3]. Из этого следует, что отечественная продукция не имеет высокотехнологических качеств и не может конкурировать с западными товарами.

Основными проблемами малого бизнеса являются [2]:

- 1) спад спроса на продукцию (55%);
- 2) дефицит финансовых ресурсов (44%);
- 3) ослабление рубля и инфляция (31%);
- 4) ужесточение условий и неплатежи со стороны покупателей (25%);
- 5) ужесточение условий поставщиков (19%);
- 6) налоговые ставки (17%);
- 7) ужесточение конкуренции (15%);
- 8) низкая доступность персонала требуемой квалификации на рынке труда (11%);
- 9) коррупция и организованная преступность (7%);
- 10) требования и проверки со стороны регулирующих органов (5%).

Увеличить спрос на продукцию можно с помощью предоставления малому бизнесу муниципальных и государственных заказов, обеспечения квоты малому предпринимательству на государственные заказы (в законодательном порядке), развитию электронных аукционов.

Недостаток финансовых ресурсов проявляется вне зависимости от отраслевой деятельности субъектов малого предпринимательства. Наихудшее финансовое положение испытывают предприятия, занимающиеся торговлей.

Государство оказывает помощь малому предпринимательству в решении существенных проблем. Государственная политика поддержки малого предпринимательства включает [2]:

1) финансовую, имущественную, информационную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства;

2) поддержку их внешнеэкономической деятельности и межрегионального сотрудничества;

3) меры по защите прав и законных интересов субъектов малого и среднего предпринимательства при осуществлении государственного контроля (надзора) за их деятельностью;

4) создание механизма участия субъектов малого и среднего предпринимательства в поставках товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд;

5) создание и развитие инфраструктуры малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях;

6) создание системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров малого предпринимательства.

С принятием нового закона о поддержке малого бизнеса (2007 г.) в Российской Федерации активизировалась деятельность по стимулированию и развитию малого бизнеса:

– в 2008 г. произошло сокращение внеплановых проверок, а также были отменены внепроцессуальные полномочия органов внутренних дел;

– 2009 г. характеризуется расширением круга малых предприятий, имеющих право применять упрощенную систему налогообложения, освобождением предпринимателей от надобности использования кассовых аппаратов;

– в 2010 г. субъектам малого бизнеса предоставляется право выкупа арендуемого ими муниципального имущества.

Подводя итог вышесказанному, можно судить о том, что малое предпринимательство является неотъемлемой частью любого государства с развитой рыночной экономикой. Малый бизнес способен решить множество задач федерального уровня: снижения уровня безработицы путем предоставления населению рабочих мест, пополнение бюджета за счет налоговых отчислений, повышение качества выпускаемой продукции без увеличения цены на нее.

Но, к сожалению, малые предприятия имеют на своем счету ряд «тяжеловесных» проблем, которые мешают полной реализации потенциала в предпринимательской деятельности. Данные проблемы решаются государством путем совершенствования законодательства РФ в сфере предпринимательства.

Использованные источники:

1. Горфинкель, В.Я. Экономика предприятия: учебник для вузов / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. - 767 с.

2. Кузьмина, Е.Е. Организация предпринимательской деятельности: учеб. пособие для бакалавров / Е.Е. Кузьмина, Л.П. Кузьмина. - М.: Издательство Юрайт, 2013. - 457 с.

3. Шаповалов, А. Инновационная модель экономики России на подходе / А. Шаповалов // Коммерсантъ. - 2004. - №25. - С. 17-20.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент кафедры денежного обращения и кредита

Кумпан А.Н.

студент 3-го курса экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ

В наши дни многие экономисты и политики говорят о том, что в России необходимо создание системы ипотечного кредитования, то есть нужна действующая система ипотечных кредитных институтов - банков и других ипотечных кредитных учреждений, непосредственно осуществляющих ипотечные кредитные операции. Высокая эффективность данной системы в большей степени зависит от уровня развития инфраструктуры, которая включает систему регистрации оборота недвижимого имущества, систему профессиональной оценки стоимости недвижимого имущества, страховые компании, а также институты, организующие деятельность на вторичном рынке ипотечных ссуд, и некоторые другие элементы.

Ипотека — залог недвижимости для обеспечения денежного требования кредитора-залогодержателя к должнику (залогодателю) [1].

В нашей стране порядок осуществления ипотеки регулируется посредством закона Российской Федерации «О залоге», основных положений о залоге недвижимого имущества — ипотеке, а также федерального закона «Об ипотеке (залоге недвижимости)».

В ипотечном договоре рассматриваются разные варианты взаимоотношений между залогодержателем и залогодателем. Договор об ипотеке заключается в виде закладной, которая нотариально удостоверяется и подлежит государственной регистрации учреждениями юстиции в едином государственном реестре прав на недвижимое имущество в порядке, установленном федеральным законом о государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним. Для государственной регистрации ипотеки должны быть представлены следующие документы: нотариально удостоверенный договор об ипотеке и его копия; документы, названные в договоре об ипотеке в качестве приложений; доказательства уплаты регистрационного сбора; документ, подтверждающий возникновение обеспеченного ипотекой обязательства. Государственная регистрация

ипотеки реализуется по месту нахождения имущества, которое является предметом ипотеки. Данный договор начинает действовать с момента регистрации закладной. Ипотека должна быть зарегистрирована в течение одного месяца со дня поступления необходимых для ее регистрации документов в соответствующий орган [2].

Ипотека может быть назначена на земельные участки; предприятия, здания и иное недвижимое имущество, которое используется в предпринимательской практике; жилые дома и квартиры; дачи, садовые дома, гараж и другие строения; и иное недвижимое имущество.

Одной из важнейших проблем при формировании системы ипотечного кредитования является привлечение всех необходимых для этого ресурсов. Многообразие механизмов привлечения кредитных ресурсов связано, во-первых, со своеобразностью построения финансово-кредитных систем различных стран и, во-вторых, обусловлено специфическими особенностями юридической базы, которая определяет возможности кредитных институтов по проведению ипотечных операций, а также условия функционирования субъектов системы ипотечного кредитования на рынках недвижимости и ценных бумаг. Использование в данной ситуации финансирования через срочные вклады и срочные займы - является достаточно рискованным, так как существует дисбаланс сроков привлечения и размещения ресурсов [3].

При рефинансировании через банковские долгосрочные долговые обязательства, обеспеченные залогом недвижимости (ипотечные облигации) действует, так называемая, система закладных листов, для которой характерно соединение функций эмитента закладных листов, кредитора, управляющей компании по обслуживанию ипотечных кредитов и закладных листов в одном лице (ипотечном банке). Эффективное использование данной системы зависит от соблюдения следующих основных принципов:

1. лицензирование (на эмиссию закладных листов необходима специальная лицензия);
2. принцип покрытия (объем всех выпущенных ипотечным кредитным институтом закладных листов должен быть покрытым в любой момент за счет ипотечных ссуд);
3. предел покрытия (только 60-70% стоимости заложенного имущества может быть мобилизовано в качестве покрытия для закладных листов);
4. регистр покрытия - все активы, служащие покрытием закладных листов, должны быть внесены в специальный регистр, указывающий характеристики заложенного объекта, номинальную сумму кредита, процентную ставку, взносы в погашение основного долга, стоимость залога, способ использования объекта залога;
5. преимущественное право держателей закладных листов (при банкротстве банка держатель залогового листа имеет преимущественное право на возмещение по обязательствам банка);

6. «защитный вал» (активы, пассивы и деятельность, которые связаны с ипотечными кредитными операциями и выпуском закладных листов и строго обособлены от иной деятельности банка).

7. надзор (в мировой банковской практике осуществляется строгий надзор за деятельностью ипотечных кредитных институтов) [4].

Рефинансирование путем эмиссии ипотечных ценных бумаг, которые имеют коллективную гарантию (обеспеченную пулом закладных), в США получил название секьюритизации. Данный механизм предполагает, как правило, разграничение функций ипотечного кредитора и эмитента ценных бумаг.

Но, пожалуй, самая основная проблема состоит в том, что ипотечные кредиты доступны немногим из-за очень высокой стоимости жилья. За годы реформ многие граждане нашей страны потеряли доверие не только к частным, но и к государственным банкам после всех известных финансовых пирамид, а также после банкротства, прежде считавшихся системообразующими, кредитных учреждений [5].

На сегодняшний день развитие ипотечного кредитования в нашей стране содействовало бы оживлению в инвестиционной сфере, увеличению социальной стабильности в обществе, преодолению глубокого социально-экономического кризиса в целом. Если же условия ипотечного кредитования будут адаптированы к платежеспособному спросу населения, а источником финансирования ипотечных кредитов станут дополнительные доходы бюджета, которые возникают в результате подъема жилищного строительства, то становление системы ипотечного кредитования возможно и в состоянии экономической нестабильности. Поэтому предложения по усовершенствованию системы ипотечного кредитования могут быть следующими:

1. ипотечное кредитование в условиях переходной экономики сначала нужно ориентировать на те категории населения, которые нуждаются в небольшом ипотечном кредите;

2. для тех граждан, у которых нет достаточных собственных сбережений в денежной форме, это преодолевается за счет оплаты ими части нового жилья старым жильем;

3. условия ипотечного кредитования должны соответствовать доходам основной части населения, номинироваться в рублях, выдаваться на срок до 10 — 15 лет, иметь низкую процентную ставку (7 — 10% годовых);

4. даже при 10 — 20% ипотечного кредитования в покупке жилья значительно увеличивается спрос на жилье, которое приводит к эффекту мультипликации налогов;

5. поскольку ипотечное кредитование создает дополнительные доходы бюджета, то они могут служить одним из источников финансирования ипотечного кредитования вместе с внебюджетными

источниками финансирования жилья, которые имеются в каждом регионе и городе.

Далее система становится самодостаточной и может расширяться с помощью других источников финансирования, в том числе заемных средств финансовых институтов.

Использованные источники:

1. Владимирова, М. П. Деньги, кредит, банки : учеб. пособие / М. П. Владимирова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2007. – 264 с.
2. Галицкая, С. В. Деньги, кредит, финансы: учеб. / С. В. Галицкая. – М.: Эксмо, 2009.- 736 с.
3. Деньги, кредит, банки : учеб. / под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2008. – 392 с.
4. Деньги, кредит, банки. Экспресс-курс : учеб. пособие / под ред. О. И. Лаврушина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2009. - 352 с.
5. Климович, В. П. Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. / В. П. Климович. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008. – 560 с.

Зиниша О.С., канд. экон. наук

доцент кафедры денежного обращения и кредита

Повойко И.В.

студент экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ РОССИИ

Инфляция является одной из самых актуальных проблем современной экономики во многих странах мира. Она подрывает социально-экономическое развитие, так как, ведет к перераспределению национального дохода в пользу государства и предприятий-монополистов, к снижению реальной заработной платы, пенсий и других фиксированных доходов. В настоящее время ведется детальный анализ инфляционных процессов и причин их возникновения в современной России.

В большинстве стран уровень инфляции - это один из важнейших макроэкономических показателей, который влияет на распределение дохода, на многие социальные аспекты, в том числе на стоимость и качество жизни.

Существует множество определений инфляции с различных позиций воспроизводственного процесса. О.И. Лаврушин [1, с. 80] и Е.Ф. Жуков [2, с. 28] рассматривают инфляцию как процесс обесценивания денег, падение их покупательной способности, из - за устойчивого повышения общего уровня цен на товары и услуги, а так же из - за товарного дефицита и снижения качества товаров и услуг. А Г. Н. Белоглазова полагает, что инфляция

используется для перераспределения национального дохода, отражая одну из сторон воспроизводственного процесса [3, с. 53].

Современная инфляция - сложный многофакторный процесс и ее основные причины (факторы) делятся на две группы:

- факторы денежного обращения - это переполнение сферы обращения избыточной массой денежных средств за счет чрезмерной эмиссии денег, используемой на покрытие бюджетного дефицита;

- неденежные факторы инфляции - это факторы, связанные со структурными диспропорциями в общественном воспроизводстве, с затратным механизмом хозяйствования, государственной экономической политикой, в том числе налоговой политикой и политикой цен.

В современных условиях инфляция во всем мире носит хронический характер. Полностью исключить инфляцию даже в рыночных условиях хозяйствования невозможно, речь может идти только об управляемой инфляции.

Инфляционные процессы возникают или специально стимулируются государством, когда использованы все прочие формы перераспределения общественного продукта и национального дохода. [1, с. 81]

Для того чтобы определить особенности инфляции, более подробнее остановимся на ее формах и типах:

По способам возникновения различают:

- административную (социальную) инфляцию - инфляция, порождаемая административно устанавливаемыми и управляемыми ценами;

- импортируемую инфляцию - вызывается воздействием внешних факторов, например, чрезмерным притоком в страну иностранной валюты и повышением импортных цен. Рост импортных цен «переключает» спрос на товары национального производства, что обуславливает их рост;

- индуцированная инфляция обусловлена действием других экономических факторов. Например, скачок инфляции в России в январе 2002 г. на 3,1% был вызван («индуцирован») скачком тарифов на платные услуги (абонентская плата за телефон выросла на 18%, тарифы на жилищно-коммунальные услуги - на 8,8%, тарифы на транспорт - на 6,6%) [4].

По характеру протекания инфляция бывает:

- подавленная (скрытая) инфляция, существует в нерыночной экономике, в которой цены и размер заработной платы контролируются и определяются государством. Она проявляется тем, что цены на официальном рынке могут оставаться стабильными, но возникает товарный дефицит, падает качество товаров и услуг, вынужденно растут денежные сбережения, поскольку ограничены возможности удовлетворений платежеспособного спроса;

- открытая инфляция, главным образом, проявляется через рост цен на товары и услуги. К открытой инфляции страна может прийти в результате непомерной денежной эмиссии, когда возникает избыточная денежная

масса, не обеспеченная соответствующим количеством товаров и услуг [4, с. 203].

Также инфляция классифицируется в зависимости от темпов роста цен. Она подразделяется на ползущую со среднегодовыми темпами прироста цен от 5 до 10%, характерную для развитых стран, где происходит небольшое умеренное обесценение денег из года в год, и это признается неизбежным моментом нормального развития рыночной экономики и рассматривается как фактор экономического роста. А также на галопирующую инфляцию (прирост цен 10-50%) и гиперинфляцию, которые характерны для развивающихся стран, переходящих от планово-распределительной системы к рыночной [4, с. 210].

Нынешней российской экономике предшествовала планово - распределительная система хозяйствования СССР.

С конца 1991 г. страна взяла курс на изменение базовых основ российской экономики - перевод государственно-монополизированной системы на рыночные отношения по упрощенной схеме собственности, приватизации предприятий, финансовой и банковских систем и либерализации всех сфер хозяйствования. Эти отношения устанавливались при неразработанности правовой базы и невозможности установить правовую ответственность всех субъектов товарного, финансового, валютного и кредитного рынков.

Отказ от государственного ценового регулирования в январе 1992 года, был единственно возможным и наиболее эффективным средством ликвидации «подавленной» инфляции, преодоления товарного дефицита, предотвращения окончательного развала потребительского рынка и распада финансовой системы в целом. Одновременно предполагалось проведение жесткой денежно-кредитной и бюджетной политики для достижения рыночного равновесия. В результате полного «освобождения» цен вместо рыночного равновесия в стране начался глубокий экономический кризис, приведший к гиперинфляции, а затем стагфляции экономики.

Особенностью российской инфляции явилось то, что она сопровождалась привязкой рубля к доллару и наличием нереального валютного курса, который устанавливался только по результатам торгов на Московской межбанковской валютной бирже, в то время как 80% продаж валюты осуществляется на межбанковском рынке.

К числу причин инфляционных процессов в современной России, заложенных в предшествующем развитии, следует отнести: разбалансированность денежной и товарной массы, высокую степень монополизма, деформированность структуры экономики, милитаризацию экономики, затратный характер хозяйствования при низкой производительности труда, высоком уровне энергоемкости и материалоемкости продукции, недостаточном ее качестве [1, с.105].

Инфляция является сложным социально-экономическим явлением и для измерения ее уровня служат индексы цен. Это, прежде всего, индексы потребительских цен и индекс - дефляторы ВВП [3, с. 59].

Ниже представлена таблица динамики месячной и годовой инфляции России с 1991 года по настоящее время, выраженной в % относительно предыдущего периода. Инфляция рассчитывается на основе индексов потребительских цен, публикуемых Федеральной службой государственной статистики.

Таблица – Динамика уровня инфляции в России, %

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Год
2013	0,97	0,56	0,34	0,51	0,66	0,42	0,82	0,14	0,21				4,72
2012	0,5	0,37	0,58	0,31	0,52	0,89	1,23	0,1	0,55	0,46	0,34	0,54	6,58
2011	2,37	0,78	0,62	0,43	0,48	0,23	-0,01	-0,24	-0,04	0,48	0,42	0,44	6,1
2010	1,64	0,86	0,63	0,29	0,5	0,39	0,36	0,55	0,84	0,5	0,81	1,08	8,78
2009	2,37	1,65	1,31	0,69	0,57	0,6	0,63	0	-0,03	0	0,29	0,41	8,8
2008	2,31	1,2	1,2	1,42	1,35	0,97	0,51	0,36	0,8	0,91	0,83	0,69	13,28
2007	1,68	1,11	0,59	0,57	0,63	0,95	0,87	0,09	0,79	1,64	1,23	1,13	11,87
2006	2,43	1,66	0,82	0,35	0,48	0,28	0,67	0,19	0,09	0,28	0,63	0,79	9
2005	2,62	1,23	1,34	1,12	0,8	0,64	0,46	-0,14	0,25	0,55	0,74	0,82	10,91
2004	1,75	0,99	0,75	0,99	0,74	0,78	0,92	0,42	0,43	1,14	1,11	1,14	11,74
2003	2,4	1,63	1,05	1,02	0,8	0,8	0,71	-0,41	0,34	1	0,96	1,1	11,99
2002	3,09	1,16	1,08	1,16	1,69	0,53	0,72	0,09	0,4	1,07	1,61	1,54	15,06
2001	2,8	2,3	1,9	1,8	1,8	1,6	0,5	0	0,6	1,1	1,4	1,6	18,8
2000	2,3	1	0,6	0,9	1,8	2,6	1,8	1	1,3	2,1	1,5	1,6	20,1
1999	8,4	4,1	2,8	3	2,2	1,9	2,8	1,2	1,5	1,4	1,2	1,3	36,6
1998	1,5	0,9	0,6	0,4	0,5	0,1	0,2	3,7	38,4	4,5	5,7	11,6	84,5
1997	2,3	1,5	1,4	1	0,9	1,1	0,9	-0,1	-0,3	0,2	0,6	1	11
1996	4,1	2,8	2,8	2,2	1,6	1,2	0,7	-0,2	0,3	1,2	1,9	1,4	21,8
1995	17,8	11	8,9	8,5	7,9	6,7	5,4	4,6	4,5	4,7	4,6	3,2	131,6
1994	17,9	10,8	7,4	8,5	6,9	6	5,3	4,6	8	15	14,6	16,4	214,8
1993	25,8	24,7	20,1	18,7	18,1	19,9	22,4	26	23	19,5	16,4	12,5	840
1992	245,3	38	29,9	21,7	11,9	19,1	10,6	8,6	11,5	22,9	26,1	25,2	2508,8
1991	6,2	4,8	6,3	63,5	3	1,2	0,6	0,5	1,1	3,5	8,9	12,1	160,4

Уровень инфляции в динамике за все 23 года, представленные в таблице, рассматривать не логично, перед нами стоит задача рассмотреть и проанализировать ситуацию за последние три года.

Из таблицы видно, что уровень инфляции в стране заметно стал снижаться, это свидетельствует о том, что Россия начала двигаться в правильном стабилизационном направлении.

В 2012 году инфляция несколько выросла и составила 6,58%, так как существенное снижение инфляции в 2011 году объясняется хорошим урожаем и последующим удешевлением овощей, круп и фруктов.

Российская инфляция в 2013 году вернется в целевой диапазон 5-6 процентов. Об этом говорится в комментарии ЦБ по итогам заседания совета директоров. "По прогнозам Банка России, при текущей направленности денежно-кредитной политики, а также при отсутствии негативных шоков на рынке продовольствия инфляция вернется в целевой диапазон в течение второго полугодия 2013 года и в 2014 году сохранит тенденцию к снижению. Министерство финансов РФ ожидает уровень инфляции в России в 2014 году в пределах 5,5-6 процентов. А в случае отказа от повышения тарифов

естественных монополий он может составить до 5 процентов и ниже». Об этом заявил глава ведомства Антон Силуанов [5,6].

Уникальный характер российской инфляции требует использования особых методов ее регулирования, соответствующих современным реальным условиям российской экономики, а именно антиинфляционной политики. Цель антиинфляционной политики государства состоит в том, чтобы установить контроль над инфляцией и добиться приемлемых для народного хозяйства темпов ее роста [1].

И так, сформулируем ряд рекомендуемых мер по совершенствованию антиинфляционной политики в России:

- 1) оживление инвестиций и обеспечение устойчивого роста национальной экономики. Лучшая антиинфляционная политика в ближайшие годы - рост производства, инвестиций, экспорта;
- 2) структурная перестройка экономики за счет демополизации и регулирования деятельности существующих монополий;
- 3) оздоровление бюджетов всех уровней; снижение ставок косвенных и прямых налогов; «расшивка» неплатежей;
- 4) очищение денежного оборота от суррогатов;
- 5) оздоровление фондового рынка и контроль за его деятельностью;
- 6) преодоление инфляционных ожиданий за счет достижения политической, экономической, правовой стабильности в стране [4, с. 217].

Таким образом, рассмотрев инфляционные процессы и их влияние на современную экономику России, следует сделать вывод, что на современном этапе появление инфляции в стране сопровождается экономическими и социальными последствиями, которые нарушают стабильность экономики. Главное последствие инфляции - это перераспределение доходов внутри страны, вызывающие инфляционный налог, который навязывает государство частному сектору и изменение ставок налогообложения. В социальной сфере происходит уменьшение реальных доходов, сокращаются реальные накопления, сбережения населения обесцениваются. Следовательно, эффективность экономики снижается.

Россия в некотором отношении своеобразная страна современной экономики, так как только в нашей стране инфляция является терпимой, но с ней необходимо бороться. А, следовательно, для борьбы с инфляцией важным аспектом является доверие населения к денежно - кредитной политике страны. Что касается антиинфляционной политики, можно сказать, что на сегодняшний день государство направляет все свои действия на свое совершенствование и непосредственно уже достигло значительных успехов, что дает надежду на последующее принятие мер по снижению инфляции в стране.

Использованные источники:

1. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под ред. О.И.Лаврушина. - 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2000. – 464 с.: ил.
2. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Жукова Е.Ф. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: изд-во Юнити-Дана, 2010.- 784 с.
3. Деньги. Кредит. Банки: Учебник. / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009. - 392 с.
4. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Г. Е. Алпатов, Ю.В. Базулин и др.; Под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. - 624 с.
5. Официальный сайт Госкомстата России [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>
6. Российская Газета [Электронный курс] – Режим доступа: <http://www.rg.ru/>

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент кафедры денежного обращения и кредита

Чурсинова Н.Б.

студент 3-го курса экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ

В настоящее время для эффективной банковской деятельности необходимы постоянные нововведения. Это обусловлено следующим: во-первых, банки стремятся к приумножению капитала, а это осуществимо за счет предложения новых услуг своим клиентам, во-вторых, чтобы конкурировать в условиях рынка банкам приходится внедрять инновации во всех сферах своей деятельности, в-третьих, нужно развивать новые дорогостоящие банковские технологий, так как научно-технический прогресс непосредственно связан с понятием инновационного процесса.

Инновация — это использование в той или иной сфере общественной деятельности (в экономических, финансовых, правовых и социальных отношениях; в производстве, науке, культуре, образовании и т. д.) результатов интеллектуального труда, технологических разработок, направленных на совершенствование социально-экономической деятельности [1].

Инновационный процесс (ИП) - это последовательность действий, в ходе которых инновация проходит стадии от рождения идеи до реализации продукта или услуги и распространяется в хозяйственной практике и общественной деятельности. В отличие от научно-технического прогресса (НТП) инновационный процесс не завершается внедрением новой технологии и появлением нового продукта на рынке. Этот процесс продолжается и после внедрения, и бо новый продукт совершенствуется, становится более эффективным и приобретает новые потребительские свойства [2].

Инновации в банковской деятельности характеризуются целенаправленны

м развитием не только самой банковской системы, но и новых банковских продуктов и банковских услуг.

Любой инновационный процесс, охватывает всю деятельность коммерческого банка, начиная от стадии разработки идеи до стадии ее реализации.

Рассмотрим принцип классификации банковских нововведений по инновационному потенциалу. Выделяют следующие группы инноваций:

- радикальные, или как их еще называют - базовые, подразумевающие внедрение принципиально новых видов банковских продуктов и услуг, применение качественно новых технологий, их реализации и оказания, использование абсолютно новых методов управления;

- комбинаторные, т.е. подразумевающие использование множества сочетаний различных имеющихся элементов (объединение разных имеющихся технологий, оказания услуг в один комплексный пакет, предлагаемый впоследствии на рынке, как единый продукт);

- модифицирующие, призванные вносить необходимые изменения и дополнения в давно существующие банковские продукты для продления их жизненного цикла (выдача дополнительных дисконтных карт или страхование депозитов при выдаче пластиковых карт) [3].

По экономическому содержанию банковские инновации можно разделить на технологические (электронные переводы денежных средств, банковские карты) и продуктовые (новые банковские продукты, связанные с новыми или традиционными развивающимися операциями и услугами).

Говоря об инновационной политике кредитных организаций, можно также сказать, что в банковской сфере сложно создать абсолютно новый продукт или услугу, чаще всего происходит заимствование инновации из другой сферы, либо модернизация уже существующих предложений. Кроме этого, банки сталкиваются с еще одной проблемой при внедрении инноваций. Дело в том, что запатентовать банковские услуги нельзя, можно только создать торговую марку. Вследствие этого инновационные продукты и услуги, внедренные в работу кредитной организации быстро копируются конкурентами, в связи с чем продукт или услуга уже не являются инновационными и уникальными.

Кроме этого, сдерживающим фактором при внедрении инноваций в деятельность кредитной организации являются ограничения Центрального банка РФ. Это связано с тем, что ЦБ РФ стремится к стабильному, максимально безопасному функционированию банков. Также деятельность кредитной организации затрагивает права клиентов (как физических, так и юридических лиц), поэтому ЦБ РФ тщательно проводит контроль за их соблюдением, и как следствие инновационная политика кредитных организаций должна полностью соответствовать нормативным требованиям ЦБ РФ.

Система банковского менеджмента должна быть направлена на эффективное управление банковскими инновациями с целью повышения качества традиционных услуг и продвижения на рынке новых банковских продуктов.

Инновационный менеджмент должен учитывать степень развития - жизне

нный цикл банковского продукта, проработанность законодательных норм в отношении сделок с новыми инструментами.

Это объясняется тем, что не каждый созданный банковский продукт может получить востребованность на рынке, его жизненный цикл закончится до наступлений стадий роста [4].

Уровень детализации статей и показателей отчета может быть иерархичным в каждой статье и статье отчета, детализирующей ее. Для управленческих характеристик объекта необходима информация не только о доходности, но и ликвидности и рисках.

Приоритетными на этапе формирования портфеля инновационных проектов, являются проекты, которые обладают наибольшей возможностью их реализации [5].

Таким образом, внедрение инноваций в деятельность кредитной организации - сложный и противоречивый процесс. Но, несмотря на это, конкурентоспособность кредитной организации во многом зависит от внедрения нововведений в ее деятельность, так как они способствуют ускорению, улучшению качества обслуживания клиентов, отлаживают внутреннюю работу банка.

Использованные источники:

1. Балдин, К.В. Инновации: Учеб. пос. / К.В. Балдин и др. – М.: Дашков и К, 2008. – 173 с.
2. Калистратов, Н.В. Банковский розничный бизнес: Учеб. пос. / Н.В. Калистратов, В.А. Кузнецов, А.В. Пухов. – М.: БДИ-Пресс, 2006. – 206 с.
3. Алленых, М.А. Банковская система как институт рыночной экономики / М.А. Алленых // Банковские услуги. – 2007. - № 8. – С. 15.
4. Андрюшин, С.А. Развитие региональных кредитных институтов: возможности и ограничения / С.А. Андрюшин, В.В. Кузнецова // Бизнес и банки. - 2009. – № 33 – С. 66.
5. Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: Учеб. пос. / Р.А. Фатхутдинов. - СПб: Питер, 2008. – 397 с.

Зиниша О.С., к.э.н.

доцент кафедры денежного обращения и кредита

Блинова А.Д.

студент экономического факультета

ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»

Россия, г. Краснодар

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКОВ В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Ни для кого не секрет, что ставки по кредитам в России в разы больше, чем зарубежом. Чтобы понять причину такого резонанса в первую очередь необходимо определить, что такое процентная ставка.

В экономической литературе имеет место толкование процента в узком смысле (как платы за предоставленный кредит) и в широком смысле (как дохода, получаемого в результате использования фактора капитала).

В марксистской литературе процент рассматривается как одна из форм прибыли. Последняя имеет два вида — предпринимательский доход и ссудный процент. Та часть прибыли, которую выплачивает заемщик собственнику капитала, называется ссудным процентом, оставшаяся часть — предпринимательским доходом.

Процентная ставка — это относительная величина процентных платежей на ссудный капитал за определенный период времени (обычно за год). Рассчитывается как отношение абсолютной суммы процентных платежей за год к величине ссудного капитала.

Процентные ставки могут быть фиксированными и плавающими. Фиксированная процентная ставка устанавливается на весь период пользования заемными средствами без одностороннего права ее пересмотра. Плавающая процентная ставка — это ставка по средне- и долгосрочным кредитам, которая складывается из двух частей: подвижной основы, которая меняется в соответствии с рыночной конъюнктурой (как правило, межбанковская ставка предложения кредитных ресурсов) и фиксированной величины, обычно неизменной в течение всего периода кредитования или обращения долговых ценных бумаг [1].

Если сравнивать процентные ставки на потребительские кредиты в России и других странах, можно сделать вывод о том, что в нашей стране кредитная политика далеко не эффективна, ярким примером является разница ставок, в то время как в России она составляет 18 - 25%, а иногда и больше, в США ставка колеблется в пределах 4 - 6%, в Канаде от 3 до 6%, во Франции в среднем равна 3,5%, в Великобритании 2 - 7%, в Испании, Италии и Германии около 4%, а в Португалии - 3,7%.

Можно выделить целый ряд причин, влияющих на ценообразование российских кредитов:

- высокий уровень инфляции. В среднем по Европе уровень инфляции колеблется на уровне 3% в год, а в США он равен 4%, в то время как в России годовой рост цен достигает 9-10%. Это делает европейские ставки по кредитам просто недостижимыми для российских банков — так как в таком случае им придется работать себе в убыток [2];
- повышенный риск. Если сравнивать уровень западной финансовой системы и российской, то понятно, что последняя все еще находится на стадии развития, и в этом процессе заложено немалое количество рисков, с которыми необходимо считаться и кредитором. Поэтому повышенную процентную ставку можно рассматривать как своего рода страховой взнос, который призван обезопасить банки от негативных последствий потрясений финансового сектора;

- источник кредитных ресурсов. Зачастую коммерческие банки стран СНГ прибегают к практике займа кредитных средств за рубежом. Для того чтобы эти ресурсы дошли до заемщика в России, им приходится пройти немалую цепочку посредников и тем самым значительно прибавить в цене;
- такие макроэкономические показатели как ВВП и ВВП, рост которых равен 4%;
- одна из причин, по которой проценты никак не падают, — высокая ставка рефинансирования (8,25%). Таким образом, ЦБ пытается сдержать инфляцию [3].

Конкуренция в банковском секторе могла бы решить проблему высоких ставок, ведь мы сталкиваемся здесь с классической олигополией: доля 20 крупнейших российских банков в совокупных активах банковской системы составляет ровно две трети, из которых 50% приходятся на шесть крупнейших банков, контролируемых государством, — Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, ВТБ24, Банк Москвы. Для начала нужно принять твердую программу разукрупнения и приватизации государственных банков. Пора признать, что делать в этом секторе государству нечего: доминирование госбанков (формальный отсчет которого можно, наверное, вести с покупки Гута-банка ВТБ в 2004 году) не сделало кредиты доступнее [4].

Таким образом, в перспективе процентные ставки в России будут снижаться, но насколько и выгодно ли это в данный момент государству — большой вопрос, ведь для этого необходимо смягчить денежно-кредитную политику, чтобы сделать доступнее кредиты для российских предпринимателей, снизить ставку рефинансирования, принять меры по стимулированию развития экономики, укрепить тенденцию к снижению инфляции, создать нормальные условия для здоровой конкуренции в банковском секторе.

Использованные источники:

1. Григорьева, И. Ставки по кредитам / И. Григорьева// Московский комсомолец. - от 26.09.2013.- №26343.
2. Лаврушин, О.И. Деньги. Кредит. Банки: учебник. / О.И. Лаврушин. -М.: КНОРУС, 2007.- 560с.
3. Милов, В. Классическая олигополия: почему в России высокие проценты по кредитам /Милов В./ [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.forbes.ru/mneniya-column/makroekonomika/240124-klassicheskaya-oligopoliya-pochemu-v-rossii-vysokie-protcenty-p> .
4. Почему в России высокие ставки по кредитам. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ekamoney.ru/pochemu-v-rossii-vyisokie-stavki-po-kreditam>

Зиниша О.С., к.э.н
доцент кафедры денежного обращения и кредита
Рытик А.А.
студент 3-го курса экономического факультета
ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный аграрный университет»
Россия, г. Краснодар

ОФШОРНЫЕ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

На протяжении двух последних десятилетий все большее внимание мирового экспертного сообщества привлекает расширение практики использования офшоров в деятельности ТНК. В ходе глобального экономического кризиса о проблемах, возникающих в связи с ростом «оффшоризации», обеспокоенно заговорили государственные деятели и политики.

Возникает, как минимум, два практических вопроса. Во-первых, какова степень изученности офшорной тематики? Во-вторых, не связано ли усиление внимания к офшорам с тем, что они переживают переход в новое качественное состояние? Итак, какую же роль играют офшоры в экономике?

Понятие «международные финансы» можно определить как совокупность финансовых ресурсов, в их статике и динамике. Таким образом, к международным финансам можно отнести платёжные балансы отдельных стран и международные финансовые рынки, рынки ссудного капитала и фондовые рынки. А уже непосредственными участниками мировой финансовой системы являются транснациональные компании, международные банки и инвестиционные институты.

Вследствие интеграции кредитных, валютных и инвестиционных национальных рынков в единый международный финансовый рынок растут возможности национальных экономических агентов, получающих доступ к разнообразным валютным и финансовым инструментам. Среди очевидных преимуществ международного финансового рынка, универсальность, разнообразие предоставляемых инструментов, упрощенные процедуры заключения сделок без пространственных и временных ограничений.

Очевидно, что за всеми вышеназванными составляющими финансовой глобализации выстраивается система налоговых отношений, которая имеет свою специфику анализа, как для государственного уровня, так и для уровня отдельных хозяйствующих субъектов. Именно финансовая глобализация вызвала такое явление, как «оффшоризация» международного бизнеса, и поэтому так важно учитывать налоговую составляющую интеграционных процессов для его анализа.

Компании с хорошо налаженным международным налоговым планированием имеют возможность использовать различие в налоговых

режимах между странами, размещая свой бизнес в соответствующих юрисдикциях, и это не может считаться «оффшоризацией». Основанием для построения таких схем, в первую очередь, служит разнообразие систем налогообложения в различных странах не только по названию, но и по порядку исчисления и уплаты налогов [1].

В чём же тогда сущность офшоров? Если не рассматривать создание офшорной компании исключительно с целью уменьшения налоговых обязательств, то можно обратить внимание на то, что существование любой офшорной схемы основывается на реальной деловой цели, например, облегчении оформления тех или иных операций, или снижении транзакционных издержек. Это позволяет сделать вывод о том, что цель создания офшора в бизнес-цепочках любого холдинга или ТНК - это минимизация издержек ведения основного бизнеса, но в первую очередь транзакционных, а вовсе не налоговых издержек, по крайней мере, в официальной их трактовке.

В условиях глобализации финансовые потоки становятся самостоятельной силой, оказывающей влияние на развитие в мировой экономике целого института посредников. Это компании, основной деятельностью которых становится проведение вексельных схем, проведение сделок с разнообразными деривативами, организация закупок или сбыта продукции предприятий и т.д. Они создаются и как самостоятельные структуры, и как агенты при различных корпорациях. Их наличие стало обязательным условием успешной деятельности управляющей компании любого промышленного холдинга, а в некоторых странах этот институт начал вытеснять традиционные банковские операции.

Как следствие их деятельности в международном обмене возрастает доля финансовых услуг, появляются их новые виды, причём все эти операции имеют самое непосредственное отношение к офшорам, через которые проходит значительная часть мировых капиталов

На наш взгляд, классическая офшорная компания является посредником в коммерческих отношениях. Эта точка зрения может вызывать ряд критических замечаний, т.к. сложилось представление об офшорных фирмах как о самостоятельных участниках экономических отношений, агентах.

Посредническая функция офшоров, на первый взгляд, представляется достаточно абстрактной. С правовой точки зрения, она реализуется в виде юридического лица, оболочки, привязанной к определённой юрисдикции, которое содействует в совершении какой-либо сделки. Хотя на самом деле такая фирма является полностью подконтрольной основной бизнес-структуре. Любая офшорная фирма создаётся в цепочке фирм-посредников и практически никогда как самостоятельный участник бизнеса.

Из общеэкономической теории известно, что посредник может существовать тогда и только тогда, когда его собственные транзакционные

издержки существенно ниже издержек экономического агента. Посредник также может способствовать сокращению и других издержек, в частности, издержек проведения переговоров и принятия решений, издержек контроля, издержек юридической защиты и т.д.

Главное преимущество офшоров это способность существенно сократить транзакционные издержки, причём не только за счёт налоговой оптимизации. Упрощается отчётность, не требуется устанавливать отношения для «быстрого решения вопросов» с чиновниками, высокий уровень надёжности обеспечивается секретностью и правовой системой, в основном английской.

На наш взгляд, есть основания говорить об офшорных фирмах как о посредниках в силу характера посреднического поведения, присущего офшорам. Рассмотрим основные функции этого важнейшего инструмента. Информационная функция - поиск, купля и продажа конфиденциальной рыночной информации, а также владение ею. Коммуникативная функция - реализация широкого спектра транзакций. Минимизация рисков рыночных агентов, вступающих в экономический обмен. Оптимизация транзакций во времени и пространстве. Социальная функция - создание благоприятного климата для сделок агента [2].

Поэтому можно сделать вывод, что офшоры это сформировавшийся особый институт посредничества в мировой финансовой системе, предназначенный для эффективного конструирования рыночных транзакций.

Для анализа деятельности офшоров желателен прямой подход к предмету исследования. Он должен исходить из того, что эти фирмы делают непосредственно, а также стремиться обнаружить принципы группировки видов деятельности этой фирмы в структуре ТНК.

Офшоры представляются в виде одного из незаменимых на сегодняшний день инструментов развития финансовой системы. Если его и используют для бесцельного, с точки зрения создания дополнительной стоимости, перевода прибыли от занятия бизнесом, то все зависит не от самого офшора, а от той экономики и тех условий, в котором этот бизнес ведется. Вполне может быть, что эти условия не позволяют бизнесу нормально развиваться. Поэтому не вполне корректно утверждать, что офшоры оказывают лишь негативное влияние на мировую экономику. Стоит учитывать значение этого инструмента для сокращения транзакционных издержек, а значит повышения конкурентоспособности ТНК.

Усиление контроля за движением спекулятивного капитала, в т.ч. возможности закрытия офшорных центров, всё активнее обсуждается в мировом экономическом сообществе. Но многие сходятся в одном: это невозможно сделать, не затрагивая основ глобального капитализма, поскольку офшоры вписаны в современную модель ведения

международного бизнеса, представляя собой важный институт посредничества.

Использованные источники:

1. Вылкова, Е.С. Налоговое планирование: Учебное пособие / Е.С.Вылкова, М.В.Романовский. М.: Питер, 2012. – 389 с. (С. 174-188);
2. Российский налоговый портал [Электронный ресурс]. - Режим доступа: URL: http://taxpravo.ru/international/analitika/statya-71951-razvityie_stranyi_ne_gotovyi_k_polnomu_iskoreneniyu_ofshorov

Зиннатуллина З.З.

студент 4 курса

Фархутдинова Л.Н.

ассистент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ АРСЛАНОВСКИЙ СЕЛЬСОВЕТ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА БУЗДЯКСКИЙ РАЙОН РБ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА

Согласно Федеральному закону РФ №131 –ФЗ от 6.10. 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», сельское поселение – один или несколько объединенных общей территорией сельских населенных пунктов (поселков, сёл, станиц, деревень, хуторов, кишлаков, аулов и других сельских населенных пунктов), в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного [1].

Сельское поселение - населенный пункт, большинство жителей которого занято в сельском хозяйстве; или - расположенное в сельской местности несельскохозяйственное поселение, не соответствующее по численности населения городу, связанное с лесным хозяйством (лесхозы и кордоны), обслуживанием транспорта вне городов (малые станции, разъезды, пристани); или - поселение при отдельных промышленных предприятиях, карьерах, курортах, зонах отдыха, поселки поисковиков, поселения смешанного типа (агроиндустриальные поселки)[2].

Изучив и проанализировав бюджет за 2011- 2013 годы, видно, что выделение средств на финансирование расходов произведены приблизительно в одинаковых размерах. Например, 2181,1 тыс. руб. в 2011 году и заканчивая 2443,5 тыс. рублей в 2013 году. По данным перспективного плана развития видно, что существенных изменений не ожидается до 2015 года, ибо намеченное бюджетное финансирование к 2015 году составляет 2214 тыс. рублей.

В условиях инфляции, с учетом полномочий, согласно 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», средств для реализации вопросов местного значения

поселения и полномочий поселения по решению вопросов местного значения не хватает в достаточном количестве. Из имеющихся средств 80 %, расходуется на выполнение функций органами местного самоуправления, проще говоря, на содержание аппарата управления, что является типичным для анализируемого года. Основными проблемами по-прежнему в нашем сельском поселении остаются: низкий уровень зарплаты служащих местного самоуправления, слабая оснащённость современными технологиями, для приобретения которых катастрофически не хватает средств.

Необходимо отметить, что до 2012 года учреждения культуры финансировались сельским поселением, а в связи с созданием районного центра досуга стали финансироваться автономным центром.

Нехватка финансирования, в основном, связана с тем, что сельское поселение является дотационным, т. к. приблизительно 45-50 % от общего объема бюджета являются собственными.

Источниками пополнения бюджета являются:

- налог на доходы физических лиц-185 тыс руб-8%
- земельный налог-479 тыс руб, 22 %;
- налог на имущество-177 тыс руб, 8%;
- прочие налоги-15 тыс.-1%;
- доходы от сдачи имущества в аренду-19 тыс руб- 1%;
- доходы от сдачи земельных участков в аренду-127 тыс руб-6 %;
- единый седьхоз налог-2 тыс руб-0,1%;
- госпошлина- 6 тыс. рублей-0,3 %;[3].

Госпошлина поступает от населения за нотариальные услуги, в пределах своих полномочий, для создания удобств населению оказываются услуги нотариуса. В связи с тем, что в законодательстве имеются многочисленные противоречивые толкования, данное сельское поселение внебюджетными счетами не пользуется. В целом, вообще отсутствуют внебюджетные счета, ибо многие действия квалифицируются, как предпринимательская деятельность, которая запрещается органам управления.

При взаимодействии с другими организациями дебиторская, либо кредиторская задолженность исключается, так как работают через казначейство, средства перечисляются по факту получения товаров или услуг, путем предъявления товарно-транспортных накладных и счетов-фактур.

Ежегодно, в декабре месяце принимается решение Совета сельского поселения «О бюджете сельского поселения на следующий год», где подробно описываются доходные и расходные части бюджета.

Таким образом, мы выявили, что средств для реализации вопросов местного значения поселения и полномочий поселения по решению вопросов местного значения не хватает в достаточном количестве.

Финансовые ресурсы Арслановского сельского поселения используются исключительно для выполнения переданных полномочий. Администрация Арслановского сельского поселения отвечает по своим обязательствам, находящимся в ее распоряжении денежными средствами.

Анализ системы информационного обеспечения Администрации Арслановского сельского поселения показал, что эта важнейшая подсистема управления находится в начале своего развития и будет развиваться вместе с системой информационного обеспечения управления Буздякского района РБ.

Использованные источники:

1. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 06.10.2003 №131-ФЗ: принят Гос. Думой 16 сен. 2003г. : (ред. от 01.09.2013) // СПС «Консультант Плюс». Версия Проф.
2. Зотов, В.Б. Система муниципального управления: учебник для вузов [Текст] : учебник /В.Б. Зотов- 3-изд., перераб. и доп. Питер пресс, 2007.- 512с.
3. Бухгалтерские годовые отчеты за 2011-2013 года СП Арслановский сельсовет.

*Зиязева А. М.
студент 2 курса
кафедра ГМУ
Карачурина Р.Ф., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО БГАУ
Россия, г. Уфа*

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

Аннотация. В данной статье проводится анализ методов управленческого консультирования их модели и классификации, а так же этапы консультационного процесса. Выбор и использование этих моделей консультантом, исходя из заданных или выявленных проблем организации, учитывая все изъяны сложившихся ситуаций и особенностей клиентной организации.

Ключевые слова: консультирование, этапы консультационного процесса, классификация методов консультирования, предварительный этап, предпроектный этап, проектный этап, послепроектный этап.

В настоящее время управленческое консультирование становится более актуальным и все чаще встречается в нашей жизни. Этапами консультационного процесса является: 1 этап - организационная диагностика, которая определяет основную проблему предприятия; 2 этап консультационного процесса - выработка проектов решений проблем, выявленных в результате организационной диагностики; 3 этап - реализация

решений. Так же существует классификация этапов консультационного процесса: предварительный, предпроектный, проектный, послепроектный.

Модели методов управленческого консультирования выбираются в зависимости от решаемой проблемы, особенностей клиентной организации и качеств консультантов (навыков, опыта, личностных качеств).

При экспертном консультировании клиент сам формулирует проблему и ее решение, а консультант должен лишь оценить это. Минус данной модели в том, что консультант сам не проводит исследования по проблеме и не имеет объективного мнения о решении этой задачи, а лишь полагается на свои знания. Такой вид консультирования нужно использовать при необходимости получения знаний по стандартным процедурам и нормативам.

Обучающее консультирование связано с тем, что консультант сам собирает всю информацию по заданной проблеме и принимает решение утилизации проблемы тоже самостоятельно. Далее доводит свои решения до клиента, предоставляя соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, тренингов, деловых игр, конкретных ситуаций.

При процессном консультировании консультант постоянно взаимодействует со своим клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, соображения, предложения, критически соотносить с предлагаемыми консультантом идеями, проводить совместно анализ проблем и выработку решений. При этом роль консультантов заключается в сборе этих внешних и внутренних идей, оценке решений, полученных в процессе совместной с клиентом работы, и приведении их в систему рекомендаций. Этот подход наиболее эффективен [2].

Существует следующая классификация методов консультирования, помогающая осуществить быстрый поиск, выбор и эффективное использование наиболее соответствующим проблемам организации и модели консультирования:

1. Методы работы с клиентом, которые включают в себя методы выбора консультанта и клиента, обучения и тренировки персонала клиентной организации, развития творческого потенциала руководителей организации, повышения мотивированности персонала и руководителей к изменениям.

2. Методы решения содержательной части проблем, а именно методы диагностики, сбора информации, обработки информации, разработки решения и оценки проблем, определения проблем, реализации, экспериментальной проверки [1].

Данные методы помогают консультанту более подробно, понятно донести информацию до клиента. Минусы в описанных моделях отсутствуют, так как консультант использует все «инструменты» для сбора

информации, мотивированности и информированности руководителя и коллектива организации.

Актуальность данной темы заключается в выборе модели управленческого консультирования, то есть консультант должен учитывать все минусы и плюсы ситуации, выбрать наиболее оптимальный подход к клиенту, чтобы заинтересовать, произвести хорошее впечатление и доказать свой профессионализм в данной сфере. Обсудить сложившуюся проблему и совместно решить то, как более эффективно и без лишних затрат ее утилизировать.

Таким образом, при выборе той или иной модели консультирования, консультант должен руководствоваться сложившейся ситуацией, стилем управления руководства, существующих и выявленных проблем для того, чтобы процесс консультирования прошел на высоком уровне.

Классификация методов консультирования дает возможность осуществить быстрый поиск, выбор и эффективное использование методов консультирования, которые в наибольшей мере соответствуют характеру проблем клиентской организации.

Использованные источники:

1. Зильберман М. Консалтинг: методы и технологии: учебное пособие.- СПб: Питер, 2006.- 432 с.
2. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг: учебное пособие.- М.: ИНФРА-М, 2005.-381 с.

Зозулич М.Ф.

преподаватель кафедры ТДиМЭ

Карокин Е.А.

студент группы ТД-15

Шульгин И.А.

студент группы ТД-15

ЮЗГУ

Россия, г. Курск

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ МОНОПОЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ОТРАСЛЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Если рассматривать степень монополизации отрасли, то необходимо прежде всего пояснить этимологическое значение этого термина и выяснить, насколько он близок к понятию «единственного продавца». Конечно же полная конкуренция имеет место лишь там, если действительно имеется всего лишь единственный продавец и при увеличении количества продавцом монопольная власть ослабевает. На первый взгляд можно было бы предположить, что монопольную власть легко определить с помощью обратной зависимости от количества продавцов, который бы показывал от единицы до нуля в случае большого множества продавцов. Но можно

привести множество причин, препятствующих этому, главной из которых можно назвать возможность существования высокой степени инфляции отличной от вычисленной в индексе, и это происходит если один или два продавца контролируют большую часть рынка. В связи с этим необходимо уделить должное внимание тому, насколько большая часть доли рынка контролируется одним или несколькими продавцами. Это можно выяснить при подробном анализе размера фирм.

Но этот анализ больше подходит для выявления и определения социальных и экономических последствий монополизации рынка, нежели для ее измерения. Это можно увидеть нагляднее, когда на рынке весь 100% контроль предложения определенного товара, спрос на который будет бесконечно эластичен, осуществляет одна фирма, не несет никакого экономического значения и является абсолютно не важным. Но если «частичная» монополия на товар в состоянии увеличить цену за счет снижения выпуска и при условии неэластичности спроса на товар, то она будет являться более эффективным случаем монополии.

Если производить измерения степени монополистической власти статистическим методом, то он может вызвать многочисленные практические трудности. Возникнут проблемы при учете изменений во вкусах и технике, средствах транспорта и организации производства. проблемы изучения фирмы, производящих большое количество товаров, и определении степени конкуренции в различных отраслях или уменьшении этой конкуренции различными соглашениями, деловыми альянсами, торговыми конвенциями, а также многие другие проблемы, связанные со статистическими методами.

Если предприятие пользуется защитой от конкуренции со стороны остального объема предложения благодаря затратам на транспортировку со стороны других поставщиков на рынке, то оно может обладать значительной степенью монополистической власти, хоть он и контролирует небольшую часть предложения товара. В этом случае в разных местах цены будут отличаться друг от друга. Лучший способ освободиться от этого состоит в том, чтобы признать, что объекты, которые имеют одинаковые физические характеристики, не являются одним и тем же товаром, при нахождении их в разных местах. Месторасположение является отличительной и существенной характеристикой экономических благ, а единственным соотношением между ценами аналогичных товаров в различных местах является то, что следует из возможности превращения одного товара в другой в связи с транспортировкой его из одного места в другое. Такое расчленение понятия товара может увеличивать число товаров и создает монополии во множестве непредвиденных мест.

Один и тот же товар в самых разных местах не является одинаковым лишь только потому, что различие в местоположении препятствует его замене на идентичный товар или использованию таким же способом, как и

такие же вещи, находящиеся в другом месте. Но этот принцип может работать и в обратном направлении. Если учесть принцип заменяемости, то нет необходимости, чтобы различные единицы одного и того же товара имели равные физические качества, пока они являются заменимыми для покупателя. Когда у нас есть окончательный критерий заменяемости, временное и пространственное положение, как и физические качества не имеют значение.

Если определенное количество товара или набор услуг могут быть заменены в пределе на другое количество товаров или услуг, то они являются одинаковыми количествами одного и того же товара. Физически не может существовать двух одинаковых товаров. Даже если два товара рассмотреть как единицы одного и того же товара, то только если это товары для одной цели. Такой подход использует материалистическую концепцию.

Также рассмотрим и другой подход. Данный подход принимает во внимание размер отрасли или фирмы, это сравнение суммы общего дохода с общей выручкой и принятие этого отношения в качестве меры степени монопольной власти. Произведем ранжирование показателей, где 0 – это совершенная конкуренция, 1 – монополия. На первый взгляд этот подход кажется вполне простым, но он не работает, в случае, когда мы хотим получить в качестве показателя монополии не величину прибыли, которую фирмы способны получить за счет своего монопольного положения, а отклонение системы от социального оптимума, который может быть достигнут в условиях совершенной конкуренции. В данном случае выигрыш монополиста не будет отличаться от платы за ренту за редкую собственность, которая ему принадлежит, или любой иной источник индивидуального дохода. Независимость выигрыша монополиста от общественных потерь может быть отчетливее понятна при рассмотрении насколько сильно они могут меняться независимо друг от друга. Максимальным случаем является ситуация, когда кривая спроса на товар монополиста практически полностью совпадает с его кривой средних затрат. В данной ситуации на отрезке равенства при любом выпуске товара доход монополиста будет равен нулю, но он будет продолжать иметь контроль над ценой и общественные потери будут различными в зависимости от объема производства фирмы.

Если кривая средних затрат является горизонтальной линией, такое отклонение не возникнет. А если кривая спроса будет иметь тоже горизонтальный вид, то фирма будет получать нулевой доход, параллельно меняя выпуск. Это означает в любом случае отсутствие общественных благ и совершенную конкуренцию. Но в таких случаях мы сравниваем не прост отношение между разность средней выручки и средних затрат и средней выручкой или монопольный доход с общей выручкой, но также и предельные затраты со средней выручкой. Именно искомое расхождение между ними и является сущностью монополии.

В этих случаях отношения монопольного дохода к общей выручки и отклонения предельных затрат к цене совпадают и образуется индекс степени монопольной власти или формулу Лернера:

$I = (P - C) / P$, где

P- цена;

C- предельные затраты.

Эта формула является аналогом обратной формуле эластичности спроса, за исключением того, что вместо предельной выручки стоят предельные затраты. В редких случаях эти формулы совпадают, когда предельная выручка совпадает с предельными затратами. Тогда мы можем определить степень монополизации рынка через формулу эластичности спроса. В данном случае нам необходима эластичность спроса на товар конкретной фирмы. Определить ее достаточно легко, ведь любой предприниматель получает максимальную прибыль, лишь когда он знает форму кривой спроса на свой товар. Поэтому он всегда старается получить точную оценку этой эластичности. Поведение предпринимателя в процессе максимизации прибыли позволяет оценочно определить эластичность спроса, зная цену продаж и кривую затрат. Кривую предельных затрат легко получить из кривой средних затрат.

Подобные аргументы могут проявиться и в том случае, когда максимальный доход не может быть достигнут по социальным или экономическим причинам или с целью избежания политического противодействия или возможной конкуренции. В этом случае методика Лернера освобождает от дальнейших усложнившихся обстоятельств, связанных с временем периода, на который основывается кривая спроса. Соответствующие затраты, которые мы сейчас берем во внимание, это затраты текущего или ближайшего периода, позволяют нам измерить временные монополии. Степень монополии в долгосрочном периоде наилучшим способом выражается в среднем значении монополий в краткосрочном периоде.

Зозулич М.Ф.

преподаватель кафедры ТДиМЭ

ЮЗГУ

Россия, г. Курск

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ КОНКУРЕНТНЫХ РЫНКОВ

Монополизация рынков стала важным фактором, определяющим эволюционную динамику и социально-экономическую эффективность развития хозяйственных комплексов российских регионов. Обусловленные данным фактором риски и угрозы существенно ограничивают возможности экономического роста, замыкают на себя масштабные ресурсы. Вместе с тем, монополизация рынков региона обусловлена фундаментальными

взаимосвязями в социально-экономической системе страны и соответствует природе российского хозяйственного пространства.

Основой анализа и мониторинга состояния рынков региона является система индикаторов уровня конкурентной среды и монополизации рынка.

Методики, применяемые для анализа конкурентной среды, носят в основном контурный характер. Конкурентная среда настолько многоаспектна по своим параметрам, что степень ее развития целесообразно измерять при помощи отбора и расчета важнейших показателей, фактически характеризующих лишь ее контуры. В работе предлагается состояние конкурентной среды оценивать посредством «контурных» параметров (степень концентрации рынка - высокая, умеренная, низкая; степень развития конкурентной среды - развита, не развита и т.д.). Алгоритм контурного анализа конкурентной среды региональных рынков представлен на рисунке 1.

Методика контурного анализа строительного рынка может быть представлена в виде системы блоков последовательных действий по решению взаимосвязанных задач (таблица 2).



Рисунок 1 Алгоритм контурного анализа регионального рынка

Таблица 2 – Задачи, решаемые в ходе контурного анализа регионального рынка

Блоки	Задачи
1. Уточнение отраслевой структуры рынка	Составление перечня предприятий, номенклатуры и объемов их продукции для уточнения отраслевой и подотраслевой структур рынка.

2. Определение важнейших товарных групп и товарных рынков	Составление перечня основных групп товаров, производимых на предприятиях, количественной характеристики каждой товарной группы и количества конкретных строительного рынка.
3. Изучение уровня монополизации бизнеса	Изучение структуры рынка по систематизированному перечню показателей, применяемых в мировой и отечественной практике для определения уровня монополизации.
4. Оценка параметров конкурентной среды	Осуществление количественной и качественной оценки состояния конкурентной среды на рынке региона.
5. Интегральная характеристика рынка	Разработка интегральной характеристики конкурентной среды на основе системы уровневых показателей.

Качественная характеристика рынка заключается в определении степени монополизации, возможности развития конкуренции и устранения входных барьеров на рынок. Здесь может быть использована информация о наличии конкурирующих субъектов на рынке, степени открытости и стадии развития рынка. Данный этап анализа дополняет характеристику товарных рынков качественными аспектами и подводит исследование к завершающему этапу анализа качества конкурентной среды.

Мониторинг с применением методики контурного анализа конкурентной среды на строительном рынке позволяет:

- восполнить информационный вакуум, что необходимо для принятия органами государственной власти и управления, созданными на основе представительства Президента РФ, взвешенных решений, направленных на обеспечение экономической безопасности региона;
- разработать систему мер по включению в стратегию демонополизации экономики и развития конкуренции на рынках региона.

Также определены следующие инструменты по демонополизации строительного рынка:

1. Предельные цены и тарифы, устанавливаемые по отношению к монополиям, функционирующим на строительном рынке.
2. Создание условий для проведения независимой экспертизы инвестиционных проектов, предназначенных для строительного рынка региона.
3. Принудительная реорганизация участников рынков в соответствии с антимонопольным законодательством.
4. Соглашения между органами власти, крупнейшими участниками строительного рынка и общественными движениями о защите конкурентной среды.

5. Инвестиционная поддержка предприятий бизнеса, функционирующих в сфере влияния технологических монополий.

Реализация сформулированного комплекса мер позволит повысить эффективность антимонопольного регулирования в Курской области и обеспечит создание конкурентной среды в строительной отрасли.

*Зозулич М.Ф.
преподаватель кафедры ТДиМЭ
ЮЗГУ
Россия, г. Курск*

ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ

Проведен анализ ряда отраслей хозяйственной деятельности Курской области на выявления наиболее монополизированных отраслей региона. Это оказались оптовый рынок дизельного топлива, рынок жилищного строительства, рынках услуг по техническому освидетельствованию и обслуживанию лифтов, оптовый рынок автомобильных бензинов, рынок охраны жилых помещений.

Было проведено исследование оптового рынка дизельного топлива Курской области. Исследование проводилось в рамках географической границы отрасли, то есть на территории Курской области.

Доминирующее положение на оптовом рынке дизельного топлива Курской области за 2012 год занимало ООО «Курскоблнефтепродукт», ОАО «ТНК», ТД «БелПром» и другие.

Поскольку общее число участников товарного рынка точно не известно, то индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Гиршмана рассчитывается исходя из доли крупнейшего известного субъекта и совокупной доли оставшихся участников рынка.

$$CR_1 = 71,2\%$$

$$HNI = 5\,898,88$$

Показатели уровня концентрации товарного рынка свидетельствуют о высоком уровне концентрации на внутрирегиональном оптовом товарном рынке дизельного топлива в 2012 году в Курской области.

На уровне поставок дизеля в регион и на уровне оптовой реализации топлива внутри региона доминирующее положение занимает ООО «Курскоблнефтепродукт», завозя и реализуя наибольшие объемы. Данная организация является основным постоянным поставщиком для большинства покупателей внутри региона.

Была проведена оценка состояния конкурентной среды на рынках услуг по техническому освидетельствованию и обслуживанию лифтов.

Для того чтобы выполнить эти основные условия, следует организовать технически правильное их обслуживание, неукоснительно осуществлять систему планово-предупредительных ремонтов лифтов, своевременно производить диагностическое обследование лифтов,

отработавших нормативный срок службы, ремонт, реконструкцию, модернизацию или замену лифтов и диспетчерского оборудования.

Состав продавцов в административных границах г. Курска определен на основании информации, представленной: территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Курской области (Курскстатом); Верхне-Донским управлением Ростехнадзора; Саморегулируемой организацией Некоммерческим партнерством «Курская организация строителей», Некоммерческим партнерством «Саморегулируемой организацией «Союз дорожников и строителей Курской области»; хозяйствующими субъектами.

По результатам проведенного анализа рынка услуг по техническому обслуживанию лифтов, установлено, что долю более 50% на рынке занимает группа лиц. На рынке услуг по техническому освидетельствованию лифтов доли более 50% имеет 1 хозяйствующий субъект. Уровень концентрации рынков услуг по техническому освидетельствованию и обслуживанию лифтов.

Для определения уровня концентрации товарного рынка рассчитаем основные показатели:

1) рынок технического обслуживания лифтов

CR3 (2011)= 95,60

CR3 (2012)=92,17

NNI (2011)= 4020,75

NNI (2012)=3615,15

2) рынок технического освидетельствования рынков

CR3 (2011)= 100

CR3 (2012)= 100

NNI (2011)= 4280,76

NNI (2012)= 4280,76

Данные значения показателей свидетельствуют о высоком уровне концентрации товарного рынка услуг по техническому обслуживанию лифтов в г. Курске.

Данные виды рынка являются монополизированными, высококонцентрированными с неразвитой конкуренцией.

Рассмотрим рынок охраны жилых помещений. Оказание услуг охраны жилых помещений осуществляется организациями, специально учрежденными для их выполнения и имеющими лицензию, выданную органами внутренних дел.

Продуктовыми границами анализируемого рынка будут являться оказанные на возмездной основе услуги охраны жилых помещений, в том числе: осуществление работ по проектированию, монтажу и эксплуатационному обслуживанию технических средств охраны жилых помещений; охрана жилых помещений граждан с подключением на пультах централизованного наблюдения.

На основании изложенного, в качестве продавцов на исследуемом рынке выступают:

- Федеральное государственное казенное учреждение «Управление вневедомственной охраны Управления Министерства внутренних дел

России по Курской области (далее - ФГКУ УВО УМВД России по Курской области);

- филиал Федерального государственного унитарного предприятия «Охрана» Министерства внутренних дел России по Курской области (далее - филиал ФГУП «Охрана» МВД России по Курской области).

В географических границах г. Курска за исследуемый период общий объем рынка услуг охраны жилых помещений составил:

в 2011 году - 3373 жилых помещения;

в 2012 году - 3245 жилых помещения.

Объем услуг охраны жилых помещений граждан с подключением на пультах централизованного наблюдения занимает: в 2011 году – 3221 жилых помещения, в 2012 году – 3094 жилых помещения от общего объема жилых помещений. Причем данные услуги оказаны ФГКУ УВО УМВД России по Курской области и филиал ФГУП «Охрана» МВД России по Курской области.

Анализ показал, что рынок услуг охраны жилых помещений в пределах географических границ является монополизированным, высококонцентрированным с неразвитой конкуренцией.

Рынки товаров и услуг, по которым проводится мониторинг, определяются Стратегическим советом, созданным при представительствах Президента РФ совместно с Территориальными управлениями субъектов Федерации. Перечень изучаемых рынков может меняться в зависимости от возникающих проблем и ситуаций в социально-экономической сфере.

Несмотря на финансовые трудности, предприятия области - ОАО «Курский завод КПД», ЗАО «Завод ЖБИ-3», ООО «Комбинат строительных материалов и работ», ООО «Октябрьский домостроительный комбинат», ЗАО «Железногорский кирпичный завод», ЗАО «МАТИС», ООО «Курскатомэнергострой» продолжают выпуск основных строительных материалов, внедряют новые энергоэффективные технологии.

ОАО «Курский завод КПД» является действующим предприятием по выпуску железобетонных конструкций для строительства жилых домов, столярных изделий, товарного бетона, раствора, фундаментных блоков, различных конструкций и оборудования. В результате переоснащения и переналадки оборудования, предприятие неуклонно завоевывает все новые рынки сбыта продукции, что в настоящих условиях общего спада производства в стране является немаловажным фактором. Согласно расчетам доля рынка, занимаемая ОАО «Курский завод КПД», в 2012 году составила 46%, в 2011 г. – 50%, в 2010 г. – 42%.

Таким образом, согласно действующему законодательству, ОАО «Курский завод КЖД» является монополистом в данном секторе, так как занимает более 35 % от общей доли рынка и у него отсутствуют конкуренты с подобной процентной долей.

Также проведена оценка состояния конкурентной среды на оптовом рынке автомобильных бензинов Курской области за 2012 год. Продуктовые границы рынка определены как бензины автомобильные.

Автомобильный бензин поступает в Курскую область от различных поставщиков преимущественно Центрального федерального округа.

Основной объем автомобильных бензинов ввозится в Курскую область хозяйствующими субъектами, имеющими соответствующие мощности для хранения нефтепродуктов и для их последующей реализации.

Крупнейшим хозяйствующим субъектом на рынке является ООО «Курскоблнефтепродукт».

Поскольку общее число участников товарного рынка точно не известно, то индекс рыночной концентрации Герфиндаля-Хиршмана рассчитывается исходя из долей порошенных участников и совокупной доли оставшихся участников рынка.

$$1) \text{АИ-92} = \text{CR}_1 = 54,7\%$$

$$\text{АИ-95} = \text{CR}_1 = 64,5\%$$

$$2) \text{АИ-92} = \text{HHI} = 3\,789,59$$

$$\text{АИ-95} = \text{HHI} = 4\,557,35$$

Показатели уровня концентрации товарного рынка указывают на различные уровни концентрации оптового рынка автомобильных бензинов.

Коэффициент рыночной концентрации указывает на высокий уровень концентрации, а индекс Герфиндаля-Хиршмана на умеренный.

Барьеры входа на рынок анализируются с точки зрения возможности потенциальных конкурентов стать участниками данного рынка.

Кроме того, на территории Курской области действует один крупный внутрирегиональный поставщик автомобильных бензинов ООО «Курскоблнефтепродукт», который входит в вертикально-интегрированную структуру Роснефть.

Зяблицева А.А.

Студент

НИУ «ВШЭ»

Россия, г. Пермь

АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ

Сейчас, в современных организациях, гораздо больше уделяется внимания повышению эффективности работника с помощью различных систем мотивации, так как создание правильной мотивации позволяет работодателю контролировать рабочий процесс.

Что же такое система мотивации? Система мотивации работника (система вознаграждений) состоит из того, что наемный работник ценит и

желает и того, что работодатель в состоянии предложить в обмен на вклад работника в выполнение цели организации.

В работе будут рассмотрены две лидирующие в своих отраслях компании: Сбербанк и Газпром, так как именно эти компании выделяют в своих приоритетах развитие и усовершенствование систем мотивации работников для привлечения и сохранения ценных работников, достижения цели компании и повышение ее эффективности.

Актуальность работы заключается в выявлении способов лидирующих компаний при сохранении и привлечении новых работников, при этом, не неся большие убытки и сохраняя свои позиции на рынке.

Проблема работы заключается в мотивации работников Сбербанка и Газпрома и эффективности принятой системы.

Таким образом, мотивация персонала компании обычно подразделяется на два вида: материальная, нематериальная и персональная ответственность и контроль.

К нематериальной мотивации относится: карьерный рост, профессиональный рост и развитие, отношение в коллективе, месторасположение работы и т.д.

К материальной мотивации относят: премии и материальные поощрения сотрудников; оптимизированные базовые оклады; наличие социального пакета и т.д.

Для анализа систем мотивации персонала были взяты две крупные российские компании – Сбербанк и ОАО «Газпром».

Начнем со Сбербанка. В основу анализа легла информация с официального сайта компании, где описаны методы поощрения и мотивации персонала. Сбербанк стремится к повышению эффективности труда с помощью современных систем поощрения.

Одна из таких систем – это система оценки личной эффективности «5+», где оценка деятельности рядового работника производится по пяти критериям: личная результативность, совершенствование профессиональных знаний, инновации и оптимизация рабочего процесса, работа в команде и ориентированность на клиента. В результате полученная оценка используется при распределении премиального фонда подразделения, величина которого зависит от групповых показателей [1].

К мотивации персонала можно отнести и продвижение по карьерной лестнице перспективных сотрудников. Для повышения необходимо показать высокие результаты, заинтересованность в работе наличие развитых навыков, таким образом, повышение других сотрудников – стимул к повышению эффективности.

Кроме того, возможность решать бизнес-задачи, быть вовлеченным в активную деятельность также является мотивацией для молодых сотрудников. Для того чтобы заинтересовать молодые кадры и повысить их квалификацию, Сбербанк осуществляет проект «Лига Талантов», дающий

победителям право быть включенными в состав команд, которые занимаются решением приоритетных бизнес-задач [1].

Мы отметили, что на производительность влияет и атмосфера в коллективе, поэтому в Сбербанке организуются разнообразные корпоративные праздники для сплочения коллектива. Такие мероприятия позволяют поддерживать корпоративный дух и традиции, создавать атмосферу доверия и взаимопонимания внутри банка, укреплять неформальные связи в коллективе, повышать лояльность сотрудников, создавать ощущение сопричастности к общей цели.

Как было отмечено ранее, Сбербанк вводит современные системы мотивации и одной из главных является система KPI. Эта система позволяет оценивать каждого работника индивидуально и наблюдать за эффективностью его работы в течение всего года. Создание такой системы необходимо, чтобы фокусировать работу каждого сотрудника на достижение поставленных целей [4]. Премирование каждого сотрудника происходит за его результативность, качество выполненных задач и соблюдение сроков. Для результативной работы системы KPI необходимо соблюдать основные критерии эффективности систем мотивации:

- ставить перед работником четкие, достижимые цели и задачи;
- объяснить сотрудникам механизм оценки деятельности и результатов;
- простота систем мотивации.

Если все требования выполнены, то система KPI будет давать хорошие результаты, в Сбербанке после применения системы вознаграждения за способности сотрудника и его достижений прибыль банка увеличилась на 1 миллиард рублей [3].

Конечно, трудно поспорить, что система оценивает реально возможности работника, она не занижает и не завышает их. Но не все сотрудники имеют особые черты и характеристики, и не все получают высокие оценки за свою деятельность. На мой взгляд, проблема этой системы является возможность появления чувства зависти и, следовательно, нежелания работать у тех, кто не имеет высоких оценок за свою работу. Далеко не все могут отдавать работе все свои силы и энтузиазм, поэтому ставка заработной платы не должна зависеть от заслуг.

Перейдем к системе мотивации работников в ОАО «Газпром». Система мотивации работников компании так же, как и в Сбербанке, состоит из материальных и нематериальных стимулов и направлена на привлечение и удержание персонала, повышение заинтересованности работников в результатах труда.

К материальной мотивации Газпрома можно отнести:

- систему годового бонуса, учитывающую выполнение общекорпоративных и индивидуальных ключевых показателей деятельности в отчетном году;

- программа участия руководящих работников в уставном капитале ОАО «Газпром» (долгосрочное стимулирование ключевых работников компании в повышении рыночной стоимости акций);
- поощрение сотрудников государственными наградами Российской Федерации, наградами Минэнерго России и ОАО «Газпром» [2].

Данная система повысила эффективность труда и для работников компании престижно получит такого рода морального поощрения.

На мой взгляд, система мотивации в ОАО «Газпром» отличается от системы Сбербанка и не совсем отвечает современным тенденциям, так как эта система не является непредвзятой в оценке достижений работника. Стоит отметить, что система KPI Сбербанка намного эффективнее, так как она позволяет четко поставить цель перед работником и в полной мере оценить весь потенциал сотрудника.

Таким образом, проблема мотивации и ее решение в большинстве российских компаниях, к сожалению пока не ставится приоритетной задачей в области корпоративного управления. Но в организациях, которые являются лидерами в своей отрасли, применяются различные системы мотивации, такие как «5+», проект «Лига Талантов», KPI в Сбербанке и моральная мотивация в Газпроме.

Эти системы допустимы в управлении организацией, так они эффективно решают поставленные перед ними проблемы (повышение работоспособности, заинтересованности в работе и т.д.). Стоит отметить, что все эти системы достаточно распространены в Европе и в Америке, но они хорошо подходят и к нашим условиям, так оценка работника и его поощрение исходит из личных достижений и характеристик, то есть происходит индивидуальный подход к каждому работнику.

Однако возможны и сбои в системе. Например, если один из членов группы работает хорошо и получает большие премии, в то время как остальные работают в среднем темпе и получают гораздо меньше, тогда возникает ситуация нежелания стремиться к высоким показателям, так как они понимают, что им не добиться такого же успеха. Поэтому необходимо оценивать работников не только по их достижениям, но и по другим качествам (исполнительность, участие в создании идей и в различных проектах). В ситуации, когда система мотивации используется, но требует каких-либо дополнений, то применяется система KPI – индикатор оценки работы персонала, которая учитывает все качества работников.

Таким образом, две рассмотренные компании – Сбербанк и Газпром активно участвуют в привлечении новых систем мотивации персонала, которые, на мой взгляд, дают результаты и достаточно эффективны в сложившихся условиях.

Использованные источники:

Электронные ресурсы

1. Официальный сайт Сбербанк [Эл ресурс]. Режим доступа: <http://sberbank.ru/perm/ru/about/philanthropy/staff/302520/>
2. Официальный сайт ОАО «Газпром» [Эл ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazprom.ru/careers/hr-policy/>
3. KPI и мотивация персонала [Эл ресурс]. Режим доступа: <http://lib.rus.ec/b/218866/read>
4. Система мотивации персонала на основе KPI [Эл ресурс]. Режим доступа: http://www.m-bo.ru/artifull.php?ELEMENT_ID=240
5. Практика привлечения и развития персонала [Эл ресурс]. Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/shortage/part4/>

Ибашева П.А.

студент 5 курса

Омарова О.Ф., д.э.н.

профессор кафедры «Бухгалтерский учет»

ДГУ

Россия, г. Махачкала

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В современном мире обеспечение населения нашей страны комфортным и доступным жильем является очень актуальной задачей, особенно для регионов России. Купить недвижимость на собственные средства может не каждый житель. Следовательно, перед гражданами возникает вопрос привлечения заемных источников финансирования. И наиболее приемлемым является ипотека.

В нашей стране год за годом увеличивается объем выданных жилищных ипотечных кредитов, так же возрастает сумма задолженности. Ежегодно, сумма задолженности увеличивается в 1,5 – 2 раза. Это вызвано увеличением спроса на данный кредитный продукт. Можно сделать вывод, что число граждан, получивших ипотеку больше, чем число погасивших такие кредиты.

Но необходимо отметить, что происходит сокращение сроков кредитования, что является негативным фактором. Происходит увеличение процентных ставок по жилищным кредитам. Это объясняется стремлением банков выдать как можно больше кредитов при ускоренной оценке кредитоспособности заемщика. Возрастающий кредитный риск необходимо страховать путем повышения стоимости кредита. Повышение процентных ставок является следствием роста спроса на жилье. На протяжении длительного времени лидером на рынке ипотечного кредитования является Сбербанк РФ, у которого сравнительно низкие процентные ставки. [1]

Совсем недавно был подготовлен проект федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество»

консорциумом в составе Фонда «институт экономики города», Центра развития континентального права и Фонда законодательных предположений по заказу Росреестра. Законопроект находится в стадии обсуждения. Одной из основных целей законопроекта является повышение гарантий системы государственной регистрации прав на недвижимое имущество. [2]

Особым видом страхования кредитного риска является ипотечное страхование, защищающее ипотечного кредитора от убытков, возникших в результате дефолта заемщика и последующей продажи залогового имущества. Оно выполняет роль частичной замены капитала банка: обеспечивает эффект снижения неожиданных убытков путем диверсификации кредитного риска во времени.

В связи с тем, что риски характеризуются высокой взаимозависимостью на уровне национальных рынков, основной принцип страхования – объединение независимых рисков, почти не соблюдается, а это влечет более высокие требования к резервам и капиталу страховщиков. Ипотечные страховые компании могут переживать периоды отрицательной рентабельности своих операций, которые необычны для традиционных видов страхования и обуславливают повышенную платежеспособность.

Но ключевая проблема состоит в том, что, несмотря на наличие общих базовых принципов страхования, не существует универсального стандарта платежеспособности страховщика с учетом всего разнообразия рисков. Нет международного стандарта капитала, что приводит к сложностям регулирования риска.

Применяемый в настоящее время Банком России упрощенный стандартизированный подход к оценке достаточности капитала почти не чувствителен к рискам ипотечного кредитования.

Предлагаемые Базельским комитетом изменения, впервые сформулированные в Соглашении 2 и расширенные Базелем 2,5 и Базелем 3, радикально меняют подходы к регулированию капитала в важнейших направлениях: самостоятельная оценка кредитного риска в надзорных целях; признание внешних механизмов кредитной поддержки.

В последние 5-7 лет требования к характеристикам кредитов, критерии андеррайтинга и технологии сформировались как стандартные и не подвергались серьезным изменениям. Секьюритизация ипотеки для подавляющего большинства банков остается дорогостоящей по сравнению с желаемым эффектом, особенно на фоне отсутствия необходимого опыта, ресурсов и должной оценки стоимости ипотечных активов с учетом процентного и кредитного рисков. Применение финансовых инструментов, усиливающих кредитное качество ипотечных активов является сложной проблемой, поскольку ее решение зависит от того, насколько регулятивная и правовая среда будет способствовать устойчивому функционированию этих инструментов.

С 2009 года на отечественном рынке ипотечного кредитования происходят серьезные изменения, способствующие необходимому обновлению нормативно – правовых условий. Улучшения произошли: в банковской практике ипотечного кредитования, формировании стандартов; в накоплении качественной исторической рыночной информации; в риск-менеджменте и портфельном управлении; в услугах кредитных бюро и стандартах оценки недвижимости. [3]

Ипотечный рынок России, пережив V-образное развитие в 2009г. и превысив в 2012г. докризисные объемы, в настоящее время демонстрирует иное содержание: достаточно устойчивое качество ипотечных портфелей лидеров рынка, свидетельствующее о высоком уровне стандартизации и более взвешенных подходов к кредитной политике. И исходя из этого, многие ипотечные банки ведут диалог с БР о возможности применения более гибких подходов к регулятивным оценкам достаточности капитала. [4]

Подводя итоги, можно сказать, что обеспеченность жильем определяет качество жизни населения, а следовательно, и развитие государства в целом. Поэтому, необходимо организовывать целенаправленное взаимодействие всех субъектов механизма ипотечного кредитования в целях соблюдения интересов каждого из участников.

Использованные источники:

- 1) Прокопьева Е.Л., Быкова А.В. Актуальные проблемы и перспективы развития ипотечного жилищного кредитования // Банковское дело, №10, 2012г., стр 63-66.
- 2) Заседание Комитета АРБ Ипотечное кредитование: нужен конструктивный диалог // Банковское дело, №, 2013г., стр 6-13.
- 3) Камышев А.В. Кредитный риск в ипотеке и Базельские стандарты капитала// Банковское дело, №6, 2013г., стр25-30.
- 4) Камышев А.В. Кредитный риск в ипотеке и Базельские стандарты капитала// Банковское дело, №5, 2013г., стр37-42.

Ибашева П.А.

студент 5 курса

Магомедова З.О., к.э.н.

доцент кафедры

«Экономический анализ и статистика»

ДГУ

Россия, г.Махачкала

ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА БАНКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В ходе непрерывного реформирования общества государственная власть Российской Федерации постоянно совершенствует рыночную экономическую политику. Были проведены: либерализация экономики, приватизация объектов государственной собственности, снижена инфляция, ставки процентов за пользование кредитными ресурсами и т.д.

Недостаточно эффективное влияние органов государственной власти на проведение макроэкономической политики, некомпетентность самих руководителей предприятий все еще замедляют налаживание более гармоничного развития рыночного механизма.

Понятие кризиса связано с понятием социально-экономической системы, которая может проявлять способность своего существования в двух направлениях: функционирование и развитие. Их взаимосвязь носит диалектический характер: управление достигнутым функционированием имеет стабилизирующий и сдерживающий характер, а управление развитием организации носит инновационный характер, который разрушает процесс достигнутого уровня функционирования. [1]

Что же касается банковской системы во время кризиса, то рассмотрим основные моменты.

Банковский кризис 2008 года, а затем и кризис всей банковской системы по всему миру поставил под сомнение надежность всей финансовой системы, сделал реальным банкротство банков любой величины, любого государства. Кризис, который развернулся сегодня, разразился и продолжается из-за ломающихся один за одним сегментов: ипотечного в сегменте жилья в США, а затем и кредитного – уже по всему миру, не говоря о производных финансовых инструментах. Кредитный кризис – это по существу банковский кризис, поскольку спровоцирован именно им самим. Привычка пополнять денежную массу безостановочной печатью банкнот (США, Европа и развивающиеся страны), приверженность к постоянному рефинансированию любых долговых обязательств на уровне государств, жизнь в долг сослужили плохую службу всем.

Вероятность массового банкротства банков России резко повышается, в таких случаях как: при одновременном востребовании своих средств большинством вкладчиков, при бездействии регулирующих органов.

В первом случае защитные механизмы, такие как страхование вкладов с высокой вероятностью, не сработают по причине простой нехватки наличных средств (кризис ликвидности). Известно, что с декабря 2008 года – официального начала «мягкой» девальвации в России – подавляющее большинство банков «переложилось» в валютные активы и параллельно ограничило условия приема валютных вкладов. Острую нехватку наличности косвенно подтвердили ставки межбанковского кредитования – они резко выросли, превысив 20% за предоставление на сутки. Второй случай (маловероятный), поскольку совместные усилия спасти положение прикладывают государства, имеющие достаточный вес в экономике и пока не растрачены валютные резервы. Есть третий вариант, который может привести к полному краху всей финансовой системы, затяжному кризису банковской системы и массовому банкротству банков. Вряд ли российская банковская система выдержит бегство самых крупных капиталов на их родину – в США, с

последующей трансформацией в государственные treasuries. Такой вариант будет развиваться при суверенном дефолте, полному или частичному отказу России от государственных обязательств. Это подорвет глобальную систему финансовых потоков и вызовет тяжелейший финансовый и банковский кризис в России. [2]

Хотелось бы отметить три главных обстоятельства, которые могут послужить причиной банкротства банка: невозврат ссуды или потеря стоимости других активов, неликвидность и убытки от основной деятельности. Каждое из этих обстоятельств ведет к уменьшению собственного капитала банка. Когда собственный капитал банка падает ниже нуля, банк становится неплатежеспособным. В этой ситуации ревизоры банков обычно настаивают на том, чтобы банк прекратил свою деятельность. Ссуда становится просроченной, когда заемщик оказывается не в состоянии выплатить процентные платежи или основную сумму ссуды в момент, когда ссуду необходимо погасить. Падение цен на облигации стало причиной многих банкротств и привело к потере общественного доверия к банковской системе. Так же когда банк осуществляет прием вкладов до востребования, он обязуется выплатить все эти вклады по первому требованию вкладчика, рассчитывая на то, что не все вкладчики востребуют свои депозиты к возврату одновременно. Для того, чтобы держать под контролем ситуацию, банк поддерживает определенный разумный уровень ликвидности, владея некими вторичными резервами. [3]

Но основная проблема и причина кризиса банка - кредитование своих собственников, и Центральный банк РФ планирует предпринять ряд мер, чтобы препятствовать такого рода деятельности. общей проблемой банков, лишившихся лицензий, было кредитование своих владельцев. Иными словами, хозяева брали деньги из своего банка и кредитовали свой бизнес. ЦБ РФ намерен ввести критерии выделения таких структур. При их кредитовании банки будут вынуждены увеличивать резервы. Во-вторых, надо увеличить коэффициент риска на операции этих компаний. И в-третьих, планируется изменить правила, по которым определяются аффилированные лица.

Использованные источники:

- 1) Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротств // учебное пособие, - изд 2, “Финансы и статистика”, 2006.
- 2) Кризис банковской системы – обстоятельства и причины // Электронный ресурс; режим доступа - <http://www.crizis.org/bankcrisis/>
- 3) Банкротства банков // Электронный ресурс; режим доступа - <http://www.bibliotekar.ru/bank-8/28.htm>

*Ибрагимова А.
Косинова В.Н., к.э.н.
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский госуниверситет»
Россия*

УЧЕБНЫЙ ОТПУСК: ОПЛАТА И ОФОРМЛЕНИЕ

Не зависимо от возраста многие сотрудники продолжают учиться. Это может быть повышение квалификации, получение высшего образования и т.д. Как бы там ни было, а при наличии определенных условий работодатель обязан предоставить работающему студенту учебный отпуск.

Предоставлять учебный отпуск обязана лишь та организация, которая является для сотрудника «основным местом работы» (ст. 287 ТК РФ). Если сотрудник работает в организации по совместительству не зависимо от того внешнее они или внутреннее, то ему может быть предоставлен отпуск за свой счет, но только при наличии соответствующих условий в договоре (трудовом или коллективном). При отсутствии в договорах таких условий работодатель имеет право отказать в предоставлении отпуска за свой счет.

Учебный отпуск не может совпадать с другими отпусками. Например, если сотрудник находится в отпуске по уходу за ребенком, то для получения учебного отпуска он должен будет его прервать. Аналогично решается вопрос с ежегодным отпуском, и учебный отпуск может быть присоединен к ежегодному. В данном случае от сотрудника потребуются заявление о присоединении отпуска. Требовать совмещения двух отпусков сотрудник не может; столь долгое отсутствие его на рабочем месте возможно только при согласии работодателя.

Если работник учится сразу в двух учебных заведениях, гарантии и компенсации предоставляются только в связи с обучением в одном из них. Выбор образовательного учреждения в данном случае остается за работником.

Учебный отпуск предоставляется в календарных днях. При этом в расчет времени включаются нерабочие праздничные дни, которые приходились на время отпуска. Они оплачиваются как обычные календарные дни. Отпуск может быть разделен на несколько частей, но общее количество дней не должно превышать установленных норм. Трудовым законодательством не предусмотрена возможность отзыва работника из учебного отпуска. Учебный отпуск продлить нельзя даже в том случае, если сотрудник во время отпуска заболел: период болезни, который совпадает с отпуском, не оплачивается. Но если работник после окончания отпуска не выздоровел, то начиная со дня, когда он должен был выйти на работу, ему начисляется пособие по временной нетрудоспособности.

Помимо прочего работодатель не может отказать в предоставлении учебного отпуска или заменить его денежной компенсацией. Это связано с

тем, что данный отпуск не приравнивается к времени отдыха сотрудника, а является гарантией, обеспечивающие возможность получения образования.

Также работодатель один раз в год обязан оплатить проезд (туда и обратно) в учебное заведение работнику, который обучается на заочном отделении. При этом сотрудник должен обучаться в вузе или в среднем профессиональном образовательном учреждении. Проезд для обучения в вузе оплачивается в полном объеме, в учреждении среднего профессионального образования - 50 % стоимости проезда.

Право обучающегося сотрудника на учебный отпуск закреплено на законодательном уровне. Трудовым кодексом установлены условия, исполнение которых обязывает работодателя отпустить сотрудника на сессию.

Во-первых, выдвигаются требования к учебному заведению, в котором обучается сотрудник. Оно должно иметь государственную аккредитацию. Подтверждается данный статус учебного заведения заверенной копией свидетельства, которое сотрудник может затребовать в образовательном учреждении. Также информация о наличии аккредитации должна быть указана в справке-вызове (регистрационный номер, дата выдачи, полное наименование органа, выдавшего свидетельство о государственной аккредитации), которую предоставляет работник.

В принципе работодатель может отпустить сотрудника в оплачиваемый учебный отпуск, даже если у института отсутствует госаккредитация, но чтобы избежать недоразумения с проверяющими, это необходимо прописать в трудовом или коллективном договоре.

Во-вторых, направлять в оплачиваемый учебный отпуск тех сотрудников, которые получают образование соответствующего уровня впервые. Если же работник получает, например, второе высшее образование, работодатель не обязан отпускать сотрудника в учебный отпуск. Разумеется, если это не прописано в трудовом (коллективном) договоре или работодатель сам не направил сотрудника получать второе высшее.

С 1 сентября 2013г. на территории России действует Федеральный закон от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации». В нем закреплены следующие уровни образования:

- среднее общее образование;
- среднее профессиональное образование по программам подготовки квалифицированных рабочих (служащих);
- высшее профессиональное образование - бакалавриат;
- высшее образование - специалист или магистратура;
- высшее образование - подготовка кадров высшей квалификации по программам подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре (адъюнктуре); по программам ординатуры; по программам ассистентуры-стажировки.

Если работник имеющий диплом о среднем профессиональном образовании с присвоением квалификации квалифицированного рабочего (служащего), учится по программам подготовки специалистов среднего звена, то это не является получением второго или последующего среднего профессионального образования.

Вторым высшим считается образование, получаемое:

- по программам бакалавриата или специалитета - лицами, имеющими диплом бакалавра (специалиста или магистра);
- по программам магистратуры - лицами, имеющими диплом специалиста (магистра);
- по программам ординатуры или ассистентуры-стажировки - лицами, имеющими диплом об окончании ординатуры (ассистентуры-стажировки);
- по программам подготовки научно-педагогических кадров - лицами, имеющими диплом об окончании аспирантуры (адъюнктуры) или диплом кандидата наук.

При этом обучение в магистратуре сотрудника с дипломом бакалавра не будет являться получением второго высшего образования. В таком случае работник может воспользоваться гарантиями, предусмотренными трудовым законодательством. В справке вызове обязательно указывается какой уровень образования получает работник.

В-третьих, работающий студент, должен показывать успехи в учебе. Трудовой кодекс не содержит разъяснений, что именно подразумевается под успешной учебой. На практике считается, что обучение проходит успешно, если у работающего студента нет задолженности за предыдущий курс (семестр), он сдал все зачеты (работы, экзамены) и не отчислен из учебного заведения. Представляет работодателю как справку-вызов, так и справку-подтверждение.

Для оформления учебного отпуска сотрудник должен написать заявление и приложить к нему справку-вызов, которая выдается в учебном заведении. Заявление может быть написано в свободной форме, но обязательно должна быть указана цель учебного отпуска (например, для прохождения промежуточной аттестации и т. д.).

В отличие от заявления работника форма справки-вызова утверждена Минобразованием России:

- для студентов вузов - приказом от 13 мая 2003 г. № 2057;
- для учащихся среднего профессионального образования - приказом от 17 декабря 2002 г. № 4426.

В справке-вызове указывается причина отпуска и срок, на который он должен быть оформлен. Составляющей частью справки-вызова является справка-подтверждение. Сотрудник обязан предъявить ее после окончания учебного отпуска. По своей сути справка-подтверждение является доказательством того, что работник правомерно находился в отпуске.

Помимо права на учебный отпуск сотруднику, который совмещает работу с обучением, предоставляются и иные гарантии. Так, работник, получающий высшее или среднее профессиональное образование по заочной и очно-заочной формам обучения на период до 10 учебных месяцев перед началом прохождения государственной итоговой аттестации имеет право сократить рабочую неделю на семь часов. Данное время оплачивается в размере 50 % среднего заработка, но не ниже МРОТ. При этом между работодателем и сотрудником должно быть заключено соглашение, в котором указывается каким путем, будет уменьшено рабочее время: один свободный от работы день в неделю либо сокращение рабочего дня в течение недели.

При получении образования по программам подготовки кадров высшей квалификации работник имеет право на один свободный от работы день в неделю, который оплачивается в размере 50 % получаемой зарплаты.

Таким образом, сотрудники, совмещающие работу с учебой, могут уйти в учебный отпуск и это право предусмотрено трудовым законодательством и кроме того, сотрудник, ходивший в учебный отпуск, не может быть лишен права на ежегодный оплачиваемый отпуск.

Ибрагимова А.Х., к.э.н
доцент кафедры бухгалтерского учета - 1
Дагестанский государственный институт народного хозяйства
Россия, г. Махачкала

ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Одной из важных результатов рыночных преобразований в нашей стране явилось возрождение предпринимательства. Предпринимательство является одним из важных факторов формирования и развития экономики с рыночным механизмом хозяйствования, будучи составной частью гражданского общества. В целях возрождения и дальнейшего развития малого предпринимательства в РФ принимаются нормативные акты, упрощающие ведение бухгалтерского учета и снижения налогового бремени на субъекты малого и среднего предпринимательства.

Малые и средние предприятия чаще всего совершают незначительное количество хозяйственных операций, иногда не более нескольких десятков в месяц. Также малые предприятия ведут деятельность по производству продукции или выполнению работ и оказанию услуг, связанную с небольшими затратами материально-производственных ресурсов. Поэтому и система бухгалтерского учета будет отличаться для малых и средних предприятий своей относительной простотой. Порядок организации бухгалтерского учета на малых и средних предприятиях регламентируется Типовыми рекомендациями по организации бухгалтерского учета для

субъектов малого предпринимательства, утвержденными Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 21.12.98 г. № 64н [2].

Типовые рекомендации были разработаны в соответствии с Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» и предназначены для всех субъектов малого предпринимательства, являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации, независимо от предмета и целей деятельности. Следующим обязательным элементом организации бухгалтерского учета на малых предприятиях является разработка и принятие учетной политики.

Принципы построения и ведения бухгалтерского учета определяются в учетной политике. Учетная политика – это принятая совокупность способов ведения бухгалтерского учета: первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки и итогового обобщения фактов хозяйственной деятельности [3].

Учетная политика должна обеспечивать:

- полноту отражения в бухгалтерском учете всех фактов хозяйственной деятельности (требование полноты);

- своевременное отражение фактов хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете и бухгалтерской отчетности (требование своевременности);

- большую готовность к признанию в бухгалтерском учете расходов и обязательств, чем возможных доходов и активов, не допуская создания скрытых резервов (требование осмотрительности);

- отражение в бухгалтерском учете фактов хозяйственной деятельности, исходя не столько из их правовой формы, сколько из их экономического содержания и условий хозяйствования (требование приоритета содержания перед формой);

- тождество данных аналитического учета оборотам и остаткам по счетам синтетического учета на последний календарный день каждого месяца (требование непротиворечивости);

- рациональное ведение бухгалтерского учета исходя из условий хозяйствования и величины организации (требование рациональности).

Для субъектов малого и среднего предпринимательства при выполнении прочих требований к учетной политике важным является требование рациональности. Из этого исходит и Минфин в своих рекомендациях. Условия хозяйствования и величина организации имеют решающее значение при организации бухгалтерского учета субъектами малого и среднего предпринимательства.

Субъекты малого предпринимательства могут организовать ведение бухгалтерского учета в зависимости от объема учетной работы.

В соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете» [2], руководитель организации обязан возложить

ведение бухгалтерского учета на главного бухгалтера или иное должностное лицо, либо заключить договор об оказании услуг по ведению бухгалтерского учета. В новом законе подчеркивается, что руководитель субъекта малого и среднего предпринимательства может принять ведение бухгалтерского учета на себя.

Выбор остается за руководителем субъекта малого и среднего предпринимательства. Как уже отмечалось, прежде всего, выбор варианта зависит от объема учетной работы. Во-вторых, большое значение имеют личные предпочтения руководителя: кому-то нравится работать со своим бухгалтером, а кому-то проще передать ведение бухгалтерского учета и сдачу всей отчетности сторонней организации.

Более сомнительным кажется вариант ведения бухгалтерского учета лично руководителем субъекта МСБ. Например, руководителю маленькой фирмы, который имеет экономическое образование, не составляет никакого труда вести бухгалтерский учет и сдавать отчетность своей организации. Объем учетной работы здесь не такой большой. А вот руководителю строительной организации, наверное, это будет сделать сложно: у него наверно будет инженерное образование, да и объем учетной работы будет побольше. Будет намного лучше, если каждый будет заниматься своим делом.

Далее следует определиться с принципами документирования хозяйственных операций, осуществляемых малым предприятием, также применяемыми первичными документами и учетными регистрами. Для того чтобы документировать факт хозяйственной жизни субъект МСБ может:

- принять формы, содержащиеся в альбомах унифицированных форм первичной учетной документации;
- применять ведомственные формы;
- применять самостоятельно разработанные формы, содержащие обязательные реквизиты.

Необходимо отметить, что Закон 402-ФЗ позволяет и устанавливать Формы первичных учетных документов самой организации, и утверждать их руководителю субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета. Таким образом, применение только унифицированных форм первичных документов отменяется. Только формы первичных учетных документов для организаций государственного сектора устанавливаются в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации. В статье 9 Закона 402-ФЗ «Первичные учетные документы», отмечается что:

1. Каждый факт хозяйственной жизни подлежит оформлению первичным учетным документом.

2. Обязательными реквизитами первичного учетного документа являются: наименование документа; дата; наименование организации; содержание факта хозяйственной жизни; натуральные и денежные

измерители; должностное лицо ответственное за правильность ее оформления.

Что касается форм регистров бухгалтерского учета, то их утверждает руководитель экономического субъекта по представлению должностного лица, на которое возложено ведение бухгалтерского учета.

В рамках организации бухгалтерского учета на малых предприятиях рекомендуется применение следующих форм бухгалтерского учета:

- единая журнально-ордерная форма учета;
- упрощенная форма учета.

Что касается годовой бухгалтерской отчетности малого предприятия, она может предоставляться в сокращенном варианте. В формах бухгалтерской отчетности приводятся данные по предусмотренным в них показателям. В случае не заполнения той или иной статьей типовой формы ввиду отсутствия у организации соответствующих активов, пассивов, операции эта статья прочеркивается.

Юридические лица – субъекты малого и среднего предпринимательства, индивидуальные предприниматели, обязаны предоставлять информацию в Госкомстат. Основными требованиями при предоставлении статистической информации является полнота, достоверность, своевременность. Ответственный за предоставление этой информации является руководитель организации.

Использованные источники:

1. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 06. 12. 2011 № 402-ФЗ;
2. Типовые рекомендации по организации бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Утвержденными Приказом Минфина РФ от 21.12.98 г. № 64н.;
3. Положение по бухгалтерскому учету 1/2008 «Учетная политика организации». Утверждено Приказом Министерства Финансов №106н от 6 октября 2008 г.

*Иванов В.С., доктор экономических наук
профессор*

Международная академия бизнеса и новых технологий (г. Ярославль)

Иванов С.В., канд. экон. наук

*Московский государственный университет экономики, статистики и
информатики*

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ

Аннотация: Исследована сущность институционализации системы высшего образования в России. Показаны особенности формирования инновационной образовательной среды. Выявлено значение интеграционных процессов в системе высшего образования. Особое внимание уделено вопросам формирования системы электронного обучения.

The Abstract: The article is devoted to the institutionalization of the system of higher education in Russia. The article describes the peculiarities of the innovative educational environment and reveals the importance of the integrated processes in the education system. Particular attention is paid to the social and economic effects of e-learning.

Ключевые слова: Институты, инновации, образовательная среда, экономика знаний, электронное обучение.

Keywords: institutions, innovations, educational environment, knowledge economy, e-learning

В современном обществе высшее образование занимает особое место в силу своей значимости для обеспечения экономического роста. Высшее образование является целенаправленным процессом обучения и воспитания личности в интересах общества, как правило, регламентированным нормативными документами и правилами и подтверждаемым достижением установленных образовательных уровней. Образовательный процесс в учреждениях высшего профессионального образования сопровождается получением как профессиональных, так и научных знаний, а также умений и навыков. Происходят процессы трансформации процесса образования, связанные с развитием информационного общества, которое представляет собой теоретическую концепцию постиндустриального общества, в котором происходит объединение и преумножение знаний и информации и формируется единое информационное пространство. В данном пространстве на первый план выходят креативные личности, люди с интеллектом, способным разрабатывать и внедрять в производство информационные технологии, коммуникационные системы, иные информационные продукты и услуги. В итоге происходит накопление и увеличение знаний и информационно-коммуникационных технологий, что, в конечном итоге, приводит к формированию глобального информационного пространства, одной из форм которого является Интернет. Доступ к мировым информационным ресурсам обеспечивает эффективное взаимодействие разных людей и удовлетворение их потребностей в продуктах информационного пространства. Современное информационное общество, основу которого составляет экономика знаний, по мнению Н.В. Тихомировой, характеризуется следующими чертами [1, с. 245]:

- это общество нового типа, формирующееся в результате развития и конвергенции информационных и телекоммуникационных технологий;

- это общество знания, в котором главным условием благополучия каждого человека становится знание, полученное благодаря беспрепятственному доступу к информации и умению работать.

Развитие интеграционных процессов в образовательной среде объективно предполагает формирование региональных программ развития научно-образовательных комплексов, что предполагает создание устойчивой

системы межсекторного взаимодействия органов власти, образовательных учреждений, работодателей и выпускников вузов. Эта модель взаимодействия может быть представлена в виде матрицы, характеризующей внутренними административно-управленческими и экономическими взаимосвязями.

Федеральный закон РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» устанавливает новое правовое положение городов. Определено, что «городское поселение - город или поселок с прилегающей территорией, в которых местное самоуправление осуществляется населением непосредственно и (или) через выборные и иные органы местного самоуправления» [2]. Положения закона позволяют трактовать понятия «малый и средний город» как специфические демографические, территориальные, экономические и социокультурные образования. По мнению Т.Г. Римской в малых и средних городах «все социально-экономические и культурные события проецируются в социокультурном пространстве и проявляются в нормах, правилах, в системах ценностных ориентаций» [3].

В настоящее время существующая схема взаимодействия образовательных учреждений и местных органов власти в малых и средних городах слабо адаптирована для решения задач подготовки кадров для органов власти, учреждений и предприятий, действующих в данных поселениях. Это требует разработки модели взаимодействия в рамках межсекторного социального партнёрства, ориентированной на подготовку кадров для регионов в целях обеспечения их социально-экономического развития. Развитие интеллектуального ресурса в малых и средних городах предпочтительнее с помощью административного ресурса, который позволяет задействовать управленческие связи органов власти и работодателей. Однако этот подход зачастую не даёт желаемого результата в силу изменчивости административно-управленческой среды. Кроме того, в сложноструктурированных системах слабо проявляется синергетический эффект и волновые возмущения внешней и внутренней сред не приводят к необходимому социально-экономическому результату. Также административная система может функционировать короткий период времени, поэтому целеполагание на развитие интеллектуального ресурса может быть кратковременным, а деятельность представителей органов власти чаще всего бывает направлена на самосохранение в существующем административном качестве.

Поэтому наиболее предпочтителен второй путь развития интеллектуального ресурса малых и средних городов, связанный с созданием саморазвивающейся интегрированной инновационной образовательной среды с системой обратных взаимосвязей. Инновационность данной системы заключается в развитии инновационных методов управления, подходов к

организации образовательного процесса, созданием инновационных малых предприятий, адаптированных к специфике малых и средних городов и реализующих преимущества венчурного предпринимательства. Наиболее эффективно эту функциональную связь могут осуществлять отделы (управления) образования администраций малых и средних городов и координационные советы по развитию образования в данных поселениях. Целесообразно, чтобы в данные советы входили представители общественных организаций, кадровых агентств и бизнеса. В итоге должен формироваться заказ на необходимые по сферам деятельности квалифицированные кадры, которых и будут готовить высшие учебные заведения.

При разрешении методологических проблем развития системы образования, по мнению Исаровой Н.С., необходимо учитывать сложившиеся реалии развития профессионального образования в регионах, связанные, с одной стороны, с формированием регионального рынка образовательных услуг, а, с другой стороны, со значительным регулирующим воздействием госструктур различного уровня [4]. В свою очередь Лунькин А.Н. утверждает: «несмотря на все возрастающую актуальность структурных и институциональных преобразований в сфере профессионального образования, проблематика интеграционного взаимодействия образовательной и производственной систем остается исследованной недостаточно как в теоретико-методологическом, так и организационно-управленческом аспектах» [5]. Такой же точки зрения придерживается и Мерзлова М.П., подчеркивающая значимость создания регионального депозитария кадрового потенциала и регионального центра мониторинговых исследований, основными функциями которых являются формирование информационного поля с устойчивыми каналами поиска возможности трудоустройства и замещения вакантных должностей, а также формирование периодически обновляемой информационной базы о потребности региональной экономики в кадрах различной квалификации в профессионально-отраслевом разрезе [6].

Проведенные исследования позволяют предложить перечень мероприятий, которые могут быть реализованы с целью повышения эффективности образовательной деятельности в малых и средних городах (табл. 1).

Таблица 1

Мероприятия по повышению социально-экономической эффективности образовательной деятельности в малых и средних городах

Направления повышения эффективности образовательной деятельности	Организационно-управленческие и социально-экономические мероприятия
Нормативно-правовая база образовательной деятельности в малых и средних городах	Разработка и реализация системы нормативно-правовых актов, регламентирующих взаимодействия участников образовательной деятельности в регионах
	Система институциональных и социально-экономических механизмов образовательной деятельности
	Законодательство субъекта РФ о развитии инновационной деятельности
	Положение о региональном Совете по инновационной политике и подготовке квалифицированных кадров (при администрации субъекта РФ)
	Типовые договоры на целевую контрактную подготовку специалистов
	Положение о порядке формирования общественных рейтингов участников образовательной деятельности в субъектах РФ
Институционально-управленческое обеспечение	Разработка и совершенствование инновационных и инвестиционных механизмов образовательной деятельности вузов
	Формирование региональных нормативов обеспечения услугами и ресурсами, предоставляемыми организациями инфраструктуры системы образования
	Оптимизация сети инфраструктурных учреждений и организаций по критериям необходимости и достаточности для полноты исполнения возлагаемых на нее функций обеспечения образовательной деятельности вузов
Совершенствование механизмов финансирования образовательной деятельности вузов	Создание благоприятных условий для инвестирования в образовательную деятельность вузов в малых и средних городах
	Использование фандрайзинга и разработка механизмов привлечения дополнительных финансовых ресурсов
Интеграция образовательных учреждений, организаций и органов управления в регионах	Использование модели межсекторного социального партнёрства в регионе
	Улучшение и совместное использование материально-технической базы организаций и вузов
	Совместное использование интеллектуальных ресурсов, социальных технологий, инновационных разработок
	Совершенствование механизмов участия некоммерческих, общественных организации в образовательной деятельности вузов в регионах
Повышение качества образовательной	Развитие направлений и профилей подготовки бакалавров, реализация программ магистратуры

Направления повышения эффективности образовательной деятельности	Организационно-управленческие и социально- экономические мероприятия
деятельности	Расширение взаимодействия субъектов рынка образовательных услуг и рынка труда с целью мониторинга в потребности конкретных направлений подготовки
	Развитие социальных и профессиональных компетенций
	Разработка критериев системы менеджмента качества образовательного процесса вузов в малых и средних городах
	Разработка и реализация управленческих процедур, стимулирующих вузы к развитию инновационной деятельности

Таким образом, проведенный анализ образовательной деятельности высших учебных заведений в малых и средних городах позволяет сделать вывод о целесообразности использования моделей межсекторного социального партнёрства и развития инновационной образовательной деятельности для отраслей экономики региона, реализации программ развития малых и средних городов.

В качестве примера можно привести деятельность вузов Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбурга, Ярославля, Вологды и Костромы. Например, Уральский федеральный университет им. Первого Президента России Б.Н. Ельцина имеет в настоящее время 69 структурных подразделений, 27 факультетов, более 160 кафедр. На базе территориальных подразделений (12 филиалов, 21 представительство) обучается более 10000 студентов. В качестве основных направлений развития территориальной сети являются: а) организация системы базовой и профессиональной подготовки специалистов на удалённых территориях; б) формирование эффективной системы партнёрских отношений университета с региональными властями, промышленностью и бизнесом; в) построение территориальной системы поиска и привлечения абитуриентов, их профориентация и профессиональный отбор [7].

Особый интерес представляет опыт подготовки интеллектуальных ресурсов для региона в Ярославской области. В частности, в данной области сложилась система ассоциативного сотрудничества вузов региона. Был создан СПОН – «Совет в поддержки науки и образования», основными участниками которого стали Ярославский государственный технический университет, Ярославская медицинская академия, Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова, Ярославский педагогический университет им. К.Д. Ушинского и Международная академия бизнеса и новых технологий. Создаются малые инновационные предприятия [8]. Например, малые предприятия созданы при Международной академии бизнеса и новых технологий: «Лаборатория

мультимедиа», «Информационные системы» и другие. Деятельность этих малых инновационных предприятий показала их высокую эффективность и социально-экономическую значимость. В частности, разработанная ЗАО «Информационные системы» комплексная информационная система управления учебным заведением «КИС УЗ» была приобретена более чем 80 вузами России [9].

Большую значимость малых инновационных предприятий можно оценить и в других регионах. Например, на базе Костромского государственного технологического университета проводится работа по созданию малых инновационных предприятий, основными направлениями деятельности которых стали: проектирование и изготовление оборудования для текстильной промышленности; реализация стратегии развития информационного общества; защита государственной тайны, техническая защита информации, пожарный аудит; комплексное обеспечение безопасности предприятий; дизайн ювелирных изделий и технологий их изготовления. Особое значение приобрели научно-исследовательские разработки инновационных проектов и мероприятий повышения энергоэффективности экономики Костромской области; экологическая безопасность промышленных объектов, проектирование и изготовление речных катеров катамаранного типа «Кострома», проектирование и производство столярных изделий и корпусной мебели. Взаимодействие создаваемых малых инновационных предприятий строится на принципах взаимовыгодного сотрудничества. В частности, КГТУ передает малым предприятиям интеллектуальную собственность в виде разработок и патентов, а предприятия воплощают эти разработки в жизнь.

Развитие интегрированной инновационной образовательной среды, реализация механизма межсекторного социального партнерства в региональной экономике позволяет получить значительный социально-экономический эффект для всех заинтересованных сторон (личность, работодатели, администрация региона, общество).

Использованные источники:

1. Тихомирова Н.В. Управление современным университетом, интегрированным в информационное пространство: концепция, инструменты, методы.- Дисс. ...д-ра экон. наук.- М.: МЭСИ, 2009.
2. Федеральный закон РФ от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». Ст. 2.
3. Римская Т.Г. Место филиала вуза в социокультурном пространстве малого и среднего города // Высшее образование в России.- 2011.- № 2.- С. 121.
4. Исарова Н.С. Методология статистического исследования регионального рынка профессиональных образовательных услуг.- Дисс. ...д-ра экон. наук.- М.: РЭУ, 2011.- С. 8.

5. Лунькин А.Н. Развитие форм стратегического взаимодействия профессионального образования и бизнеса: институциональные и управленческие аспекты.- Дисс. ...д-ра экон. наук.- М.: МГУ, 2011.- С. 8.
6. Мерзлова М.П. Концептуальные подходы к формированию взаимодействия профессионального образования и рынка труда. - Дисс. ...д-ра экон. наук.- М.: РГУТиС, 2009.- С. 8.
7. Сломчинский А.Г., Бисеров А.Г., Таушканова Е.А. УрФУ: ориентиры и перспективы территориальной политики // Высшее образование в России.- 2011.- № 8-9.- С.25.
8. Коречков Ю.В., Иванов С.В. Социально-экономические эффекты инновационной образовательной среды в экономике знаний // Наукоедение. Электронный журнал.- 2012.- № 4. Идентификационный номер статьи в журнале: 70ЭВН412. Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/71evn412.pdf>
9. Иванов В.С., Коречков Ю.В., Вейцман В.М., Иванов С.В. Комплексная информационная система управления организацией высшего образования // Международная конференция. PERSPECTIVE INNOVATIONS IN SCIENCE, EDUCATION, PRODUCTION AND TRANSPORT '2013. SWorld <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/conference/the-content-of-conferences/archives-of-individual-conferences/dec-2013>.

*Изиляев Р. И.
студент 5 курса
Гарифуллина А.Ф.
старший преподаватель
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г.Уфа*

РОЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РФ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ

Институт Президента Российской Федерации является основным звеном системы исполнительной власти в нашей стране. Это обусловлено, с одной стороны, огромными полномочиями главы государства, особенно в части формирования отдельных органов исполнительной власти на федеральном и региональном уровнях, контроля за их деятельностью, а с другой стороны, особенностями его статуса как главы государства и гаранта российской Конституции. Все это подтверждает, по мнению многих авторов, особое место и роль Президента страны в государственном механизме⁵⁴. Представляется, что исследовать институт главы государства в единой системе исполнительной власти можно посредством определения его места в ней как органа государственной исполнительной власти.

Постоянное изменение общественных отношений в стране, формирование новых целей и задач, стоящих перед государством, активное

⁵⁴ Козлова Е.И., Кутафин О.Е. Конституционное право России: Учебник. М., 2012. С. 156., Баглай М.В. Конституционное право Российской Федерации: Учебник для вузов. 3-е изд., с изм. и доп. М.: НОРМА (Издательская группа "НОРМА-ИНФРА-М"), 2011. С.187.

участие Российской Федерации в международных процессах интеграции и сотрудничества требуют проведения процесса совершенствования единой системы исполнительной власти. В противном случае власть будет не в состоянии отвечать на вызовы постоянно меняющегося общества, защищать и реализовывать многочисленные законные права, свободы и интересы граждан страны и их объединений.

В настоящее время имеется ряд проблем, связанных с формированием и функционированием института главы государства:

а) в части соотношения полномочий и взаимодействия институтов Президента и Председателя Правительства России в системе исполнительной власти;

б) в области взаимодействия и совершенствования президентской и законодательной (представительной) власти в Российской Федерации;

в) относительно определения основных направлений и пределов укрепления президентской власти как необходимого условия противодействия центробежным тенденциям в государственном управлении;

г) в части необходимости использования в Российской Федерации зарубежного опыта оптимизации формирования и функционирования института Президента.

Данные проблемы вызваны несколькими причинами: во-первых, несовершенством действующей Конституции Российской Федерации в части определения места института главы государства в государственном механизме, установления пределов полномочий Президента России и их детализации (ее ускоренное создание и принятие было обусловлено разгоном Верховного Совета России в октябре 1993 г. и необходимостью создания правового поля для новой системы власти в стране); во-вторых, крайне неповоротливой системой внесения поправок и изменений в Конституцию России, предусмотренной ее главой 9; в-третьих, возобновившимися процессами децентрализации системы государственного управления, ростом сепаратистских тенденций в региональных элитах, особенно в республиках в составе Российской Федерации; в-четвертых, системным кризисом в российской экономике и назревшей необходимостью ее модернизации.

Необходимость скорейшего решения вышеназванных проблем требует осуществления широкомасштабной оптимизации института Президента Российской Федерации, его модернизации и укрепления в целях сбалансированного развития всей системы государственной власти в стране, защиты прав, свобод и законных интересов граждан России.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // СПС Консультант плюс

2. Баглай М.В. Конституционное право Российской Федерации: Учебник для вузов. 3-е изд., с изм. и доп. М.: НОРМА (Издательская группа "НОРМА-ИНФРА-М"), 2011.
3. Козлова Е.И., Кутафин О.Е. Конституционное право России: Учебник. М., 2012
4. Хамнева Н.Ю. Исполнительная власть в России. История и современность, проблемы и перспективы развития. М.: Новая правовая культура, 2011.
5. Вишняков В.Г. Система и структура федеральных органов исполнительной власти: теория и практика // Журнал российского права. 2010. N 8.

Ильина Т. И., к.э.н
доцент кафедры финансов и учета
Журихин Ф. В.
студент ЭФ 5 курса
Томский государственный университет
Россия, г.Томск

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОРГАНОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ (В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ)

Развитие финансовых рынков играет особую роль в развивающейся рыночной экономике. Так, рынок ценных бумаг позволяет правительствам и предприятиям значительно расширить круг источников финансирования, не ограничиваясь бюджетными средствами, самофинансированием и банковскими кредитами. [6]

За последние три десятилетия мировой финансовый рынок претерпел революционные изменения. Существенно возросло воздействие финансового рынка на процесс создания и обмена товаров и услуг в реальном секторе экономики.[2]

Для более объективного анализа роли финансового рынка в экономике страны желательно не только располагать информацией о коэффициентах финансовой глубины, но и знать, насколько обеспечен доступ экономических агентов к финансовым услугам. Иными словами, эффективный финансовый рынок должен характеризоваться как высоким уровнем индикаторов финансовой глубины, так и относительно равномерным участием экономических агентов в формировании этих показателей. Необходимость обеспечения максимально широкого охвата населения финансовыми услугами получило название финансовой инклюзивности. [8]

Целью данной статьи является изучение системы регулирования финансового рынка зарубежных стран, ее особенности, причин возникновения и проблемных областей в качестве примера

иллюстрирующего вариант развития системы регулирования финансового рынка.

Основная цель государственной политики по развитию финансового рынка состоит в том, чтобы увеличить доступ к финансовым услугам, сокращая число тех, кто вынужден отказаться от их использования в силу неоправданно высокой стоимости, каких-либо дискриминационных ограничений или несоответствия требованиям потенциальных клиентов.[12]

Неизбежно возникает вопрос: чем мотивировано участие государства в регулировании финансовых рынков? Основными причинами такого конгломерата являются:

1). Образование на финансовом рынке единых собственников, владеющих одновременно несколькими финансовыми сегментами, которые представляют продукты, формирующие различные секторы финансового рынка.

2). Возникновение перекрёстных предложений или интерес финансовых институтов к перекрёстным предложениям финансовых инструментов (продуктов).

3). Необходимость в сокращении расходной части государственного бюджета в области контроля и надзора за отношениями на финансовых рынках, то есть их регулировании, особенно при условии повышения качества рынков.

Одной из основных причин, из-за которой появляются проблемы на финансовом рынке, является, вероятно, недостаток объективной информации у некоторых его участников, особенно если эти участники являются частными инвесторами, главным образом, когда это касается услуг сложных (продаваемых). Также может иметь место отдельное регулирование различных сегментов рынка финансовых услуг. Например, в области оптовых рынков, на которых используются организационные вложения и в области розничного рынка, где преобладают частные инвестиции. [10]

Стоимость также может иметь регулирование. Конечно, у регулирующих органов, разрабатывающих концепции и системы по развитию методов регулирования, неизбежно будут возникать определённые издержки, например, из-за сбора и анализа информации, но если цели будут достигнуты и финансовый рынок с его спектром услуг урегулирован, то это окупит все затраты.

При появлении необходимости в области регулирования финансовых рынков, а не их отдельных сегментов, возникает потребность в создании крупного государственного органа, который возьмёт на себя функцию по регулированию финансовых рынков.

Основными целями регулирования финансового рынка являются:

- Защита государственных интересов, выраженных через национальный финансовый рынок;

- привлечение инвестиций и капитала на финансовые рынки с учётом развития инфраструктуры конкурентоспособных сегментов;
 - снижение уровня нерыночных инвестиционных отношений, вызывающих риск на финансовых рынках;
 - формирование отечественных розничных инвесторов с помощью развития различных форм сбережений;
 - обеспечение соблюдения всех основополагающих принципов инвестирования;
 - ликвидация экономически не обоснованных препятствий в области роста и развития финансовых рынков;
 - обеспечение стабильности с учётом интересов всех субъектов финансовых рынков;
 - формирование нового уровня доверия населения;
 - персонализация игроков (участников) на начальной стадии формирования конкретного рынка;
 - последующий надзор за авторизованными фирмами, например, с целью проведения проверок платёжеспособности, бухгалтерской отчётности; обеспечение прозрачности приобретённого дохода;
 - контроль за соблюдением правил и законов отношений между участниками финансовых рынков;
 - формирование взаимоотношений между государственными органами и субъектами финансовых рынков
- Регулирование является важнейшей составляющей финансовых рынков. Регулирование финансовых рынков в различных странах мира функционирует, как правило, в рамках двух различных моделей.[11]

Первая модель предполагает регулирование преимущественно государственными органами, и лишь небольшая часть полномочий по надзору, контролю, установлению правил проведения операций передается объединениям профессиональных участников рынка – саморегулирующим организациям (СРО) (например, во Франции).

Вторая подразумевает передачу максимально возможного объема полномочий саморегулирующим организациям. При этом государство сохраняет за собой основные контрольные функции и возможность в любой момент вмешаться в процесс саморегулирования (Великобритания). В преобладающем большинстве стран степень централизации и жесткость регулирования колеблются между этими двумя крайними концепциями. При этом структура государственных органов, регулирующих рынок, зависит от модели рынка, принятой в той или иной стране (банковской, небанковской), степени централизации управления в стране (в странах с федеративным устройством часть полномочий передана территориям, например в США – штатам, в Германии – землям). Для России характерна в значительной степени американская модель организации и регулирования финансового

рынка, особенно это проявляется на законодательном и организационном уровне.[1]

Общей тенденцией в мировой практике регулирования финансового рынка является создание самостоятельных ведомств или комиссий по ценным бумагам. Среди более чем 30 стран с развитыми рынками - более 50% имеют самостоятельные ведомства по ценным бумагам, примерно в 15% стран регулирование рынка осуществляется министерствами финансов, в 15% стран существует смешанное управление. В некоторых странах с банковской моделью рынка (Германия, Австрия, Бельгия) основную ответственность за развитие фондового рынка несет центральный банк и орган банковского надзора (в случае его образования). Исключением из общего правила является Швейцария, которая не имеет централизованного государственного органа, осуществляющего регулирование рынка ценных бумаг (эти функции переданы регионам). Учитывая особый характер деятельности на фондовом рынке, регулирующий орган берет на себя функцию организации отношений на рынке. Во многих случаях это подразумевает жесткую систему допуска организаций или физических лиц к работе на фондовом рынке. Таким органом является в США Комиссия по ценным бумагам. В соответствии с действующим порядком на нее возложена регистрация проспектов эмиссии, лицензирование деятельности участников рынка, деятельности специализированных регистраторов, осуществляющих ведение реестров акционеров, а также брокерской дилерской, депозитарной, клиринговой и деятельности по организации торговли ценными бумагами. В частности, Комиссия квалифицирует работу на организованном фондовом рынке как исключительный вид деятельности и ограничивает доступ таких организаций как коммерческие банки, промышленные и торговые предприятия лишь возможностью работать через брокерские компании. [4]

Помимо центрального органа в США важнейшую роль в регулировании фондового рынка играют саморегулирующие организации (такие как все биржи, Национальная ассоциация дилеров NASD, Национальная фьючерсная ассоциация NFA и др.). Они состоят из профессиональных участников рынка, которые следят за соблюдением коллегами профессиональной этики, правил и традиций работы на рынке. Их решения не являются обязывающими, но способны значительно ограничить доступ к рынку и даже лишить участника профессиональной квалификации, наличие которой является необходимым требованием Комиссии по ценным бумагам.

Деятельность саморегулирующих организаций в Великобритании была подвергнута критике из-за попыток нанести ущерб интересам инвесторов, и сейчас работа на фондовом рынке в стране регулируется в основном государством.

Необходимо отметить, что кроме профессиональных участников фондового рынка на нем работает большое число институциональных

инвесторов, обладающих значительными финансовыми ресурсами, которые, попадая на рынок, во многом определяют ситуацию на нем. К таким участникам можно отнести банки, негосударственные пенсионные фонды и страховые компании.

В Германии традиционно основными действующими лицами на финансовых рынках являются коммерческие банки. Они оказывают значительное влияние на работу фондового рынка, и сами могут предоставлять брокерские услуги на фондовом рынке и пользоваться привилегированным положением и брокера и инвестора одновременно. Следует, однако, отметить, что нарушений этического характера со стороны банков в Германии отмечено намного меньше, чем в США и Великобритании.[3]

Идеальной модели функционирования и регулирования финансового рынка в мире не существует. Лучшие из них представляют собой "золотую середину" между жестким централизованным управлением и коллегиальным регулированием профессиональными организациями. Для каждой страны необходимо учитывать степень развития рынка и его инфраструктуры, его традиции, менталитет участников (например, ценность репутации участника), доверие к органу регулирования и объем обращающегося на этом рынке капитала.[5]

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Важность регулирования финансовых рынков очевидна. Как правило, нерегулируемые рынки могут не давать результата, экономически оптимального, выгодного как для участников самого рынка, так и для государства. В таком случае инвесторы не будут принимать правильных решений о вложении оптимальных целевых инвестиций, и риск различного уровня не распределится по экономике должным образом. Опасность заключается в том, что в этом случае повышается уровень падения одной из отраслей рынка, что повлечёт за собой нарушение в работе всей финансовой системы. Если же регулирование финансовых рынков поддерживается на должном уровне, то для инвесторов будет очевидна стабильность и экономическая выгода (результат) их инвестиционных вложений. В подобном случае, кризис и риск распределяется по экономике оптимальным и более безопасным образом. Именно по этой причине финансовые рынки особенно нуждаются в хорошем грамотном регулировании. Учитывая сложность предоставляемых такими рынками финансовых услуг, зачастую их природу и долгосрочность, потенциально или реально большие суммы денег, уровень регулирования финансовых рынков значительно выше степени регулирования услуг не финансовых. Формы и степени регулирования любого рынка различны и иногда даже противоречат друг другу, но, тем не менее, существует некая мировая модель регулирования. Во всех развитых странах рынки, в том числе и финансовые, неизбежно подвергаются регулированию.

Существует несколько мировых моделей регулирования финансовых рынков: а). Единый орган, осуществляющий надзор и ряд других органов, ответственных за нормативное регулирование; б). Единый орган, отвечающий за нормативное регулирование и ряд других органов, отвечающих за надзор; в). Единый орган, осуществляющий надзор и единый орган, отвечающий за нормативное регулирование; г). Единый надзорно-регулирующий орган. [7]

Главными целями такого регулирования являются: 1) выявление недостатков в той или иной области финансового рынка; 2) поддержка эффективных и упорядоченных сегментов рынка; 3) защита потребителей финансовых рынков и услуг; 4) стабилизация финансовой системы и поддержка доверия и уверенности в её стабильности. [9]

Поэтому в современном мире рыночные отношения предусматривают активное участие государства как управляющего, надзорного и регулирующего органа. Этот субъект управления систем экономики подразделён на множество подчинённых органов, которые наделены определёнными полномочиями. Им доверены функции контроля, при помощи которых подобные субъекты осуществляют управление экономическими системами. Таким образом, процессы, происходящие в сфере экономики, могут быть эффективно урегулированы чаще всего только при помощи государства.

Использованные источники:

1. Авакян Е. Реформирование системы регулирования финансового рынка // РЦБ. 2010. №5. С.9-10.
2. Аристова Е.В. Анализ взаимосвязей между сегментами финансового рынка // В мире научных открытий. 2011. №2. С.7-15.
3. Грешнев М. Регулирование экономики в развитых странах. [Электронный ресурс] URL: http://www.rau.su/observer/N9_01/9_17.HTM (дата обращения 20.11.2013)
4. Евлахова Ю.С. Регулирование финансового рынка в США // Финансовые исследования. 2010. №1. С.3-8.
5. Евлахова Ю.С. Трансформация институциональной структуры регулирования финансового рынка // Вестник РИНХ. 2013. №1. С.3-12.
6. Ильин Е. А. Национальные рынки акций в условиях глобализации специальность 08.00.14 - Мировая экономика. диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва.2011.
7. Келли Джордан, Будущее регулирование рынка капитала в развитых странах: в широком контексте. [Электронный ресурс] URL: <http://www.ebrd.com/russian/downloads/research/law/lit12rl.pdf> (дата обращения 20.11.2013)
8. Лансов П. Развитие инфраструктуры финансового рынка и оптимизация его регулирования // РЦБ. 2012. №9. С.14-18.

9. Ларионова Н.И. Регулирование финансового рынка // статья международной заочной конференции «Молодые ученые о современном финансовом рынке». Пермь. 2011.
10. Принципы регулирования финансового рынка за рубежом . [Электронный ресурс] URL: <http://www.finansystam.ru/ru/content/principy-regulirovaniya-rynka-i-nadzora-za-deyatelnostyu-finansovyh-uchrezhdeniy> (дата обращения 19.11.2013)
11. Регулирование финансовых рынков [Электронный ресурс] офиц.сайт информац.агенства «Реформа» URL: <http://www.sroinform.ru/foreignpractmenu/1532-regulirovanie-finansovyh-rynkov> (дата обращения 19.11.2013)
12. Щепочкина Н. А. Мировой финансовый рынок: возможности и пределы регулирования. 08.00.14 – Мировая экономика. Диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва. 2011.

Ильиных К. В.
студент 3 курса
Факультет информационных технологий и управления
Ханнанова Т. Р., к.ю.н.
проф., зав. кафедрой ГМУ
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г.Уфа

ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОТДЕЛА АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА ЛАБЫТНАНГИ ЯМАЛО-НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА

Организационный отдел практически во всех Администрациях муниципальных образований является главным отделом по организации работы по подготовке и проведению мероприятий местного значения.

Задачами Организационного отдела Администрации города Лабытнанги являются:

- организационная работа по подготовке мероприятий, проводимых администрацией города;
- организация и проведение социологических анкетных опросов;
- организационное обеспечение проведения выборов;^[3]

От эффективной работы организационного отдела зависит результат деятельности самой Администрации. В организационном отделе Администрации города Лабытнанги существует ряд проблем, снижающий эффективную организацию работы в отделе. К таким проблемам относится:

- недостаточное кадровое обеспечение. Отсутствие специальной программы обучения и повышения квалификации, проведения аттестации сотрудников для специалистов младшего и среднего звена создает дополнительную текучесть кадров среди младших и старших должностей

муниципальной службы, и снижает творческую активность специалистов при исполнении своих должностных обязанностей;

- отсутствие необходимых информационно-коммуникационных технологий для более быстрой обработки информации. Использование современных ИКТ для обработки информации позволяют сократить время на обработку информации на 30%, что снижает в свою очередь психологическую напряженность среди специалистов отделов Администрации, возникающей из-за высокой интенсивности труда;

- короткие сроки по организации части мероприятий. Сроки обработки информации, полученной при проведении анкетных опросов являются недостаточными для того, чтобы на основе их результатов сделать полный и точный анализ полученной информации для ее дальнейшего использования;

К решению каждой из проблем, представленных выше, необходимо подходить отдельно, используя комплекс методов применительно именно к конкретной проблеме.

При постоянно увеличивающейся интенсивности организационной деятельности Администрации и потребности в оперативной и точной обработке большого объема информации, а также проведением эффективных выборов местного значения, необходимо использование современных информационных и коммуникационных технологий.

Для повышения эффективности кадрового обеспечения необходимо проводить следующие мероприятия:

- по совершенствованию системы профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров муниципальной службы;

- по развитию системы управления карьерой руководителей младшего и среднего звена;

- по разработке рекомендаций по проведению аттестации персонала;

- по совершенствованию системы обучения кадров муниципальной службе.

Для совершенствования работы по организации необходимых мероприятий нужно пересмотреть имеющиеся её положения по их организации, а также внедрить информационно-коммуникационные технологии по обработке полученной информации в ходе проведения данных мероприятий. В настоящий период имеется широкий выбор ИКТ для решения различного вида задач на местном уровне, имеющие невысокую цену и высокую степень решения поставленных перед ней задач.

Таким образом, решение задач, поставленных перед органами местной власти, в связи с повышением их роли в управленческом процессе, должно осуществляться профессионально-подготовленными специалистами с высоким уровнем культуры менеджмента и особым управленческим мышлением на базе новых научных и методических разработок с использованием современных информационных технологий.

Использованные источники:

1. Устав муниципального образования город Лабытнанги принят Решением Городской Думы от 20 мая 2005 г. № 427// Председатель Городской Думы муниципального образования город Лабытнанги Н.И. Пивоваров
2. Постановление Администрации города Лабытнанги от 23.03.2009 № 27 «Об утверждении Положения об организационном отделе Администрации города Лабытнанги;
3. <http://www.adminlbt.ru/> - официальный сайт Администрации города Лабытнанги;

Ильясова П.И.

студент 5 курса

Алиева Н.М. - науч. руководитель

Дагестанский государственный университет

Россия, г. Махачкала

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА

В последние несколько лет человечество вступило в новую стадию своего развития - стадию информационного общества. С использованием всех новых технологий и методов организации человеческой деятельности, создается новая форма экономики - инновационная. Основой инновационной экономики считаются высокие производственные технологии, информационные технологии и компьютеризированные системы. Невозможно представить инновационную экономику и без производства современных информационных технологий и компьютеризированных систем, доступных любому человеку или организации. Важными элементами инновационной экономики являются автоматизация и компьютеризация фактически многих сфер жизни общества, в частности, производства и управления.

Немаловажным является и отношение общества к инновациям, ко всему новому, что может предложить наука. Если люди будут противиться инновациям - их внедрение станет довольно затруднительным, поэтому необходимо обеспечить доброжелательность восприятия новых идей и технологий. Такое отношение к инновациям позволяет расширять инновационную деятельность в различных сферах деятельности человека. Но помимо создания инноваций нужно и правильно их реализовывать. Прежде всего, нужна четкая система опережающей подготовки и переподготовки кадров, которые будут профессионалами в области инновационной деятельности, смогут эффективно реализовывать комплексные проекты постоянного и быстрого развития производств и общества в целом [3].

Использование инновационных продуктов открывает новые возможности для развития предприятий и экономического роста регионов.

Наряду с основными факторами научные исследования, разработки новейших технологий позволяют повышать производительность труда, увеличивать в конечном итоге валовой региональный продукт (ВРП). Все это свидетельствует об актуальности и значимости исследования инновационных факторов развития экономических систем, в том числе проблемы инновационной активности на региональном уровне.

Одним из факторов, влияющих на технологию производства, является инновационный процесс. В результате инноваций может меняться технологический процесс производства, который в конечном счете приведет к выпуску нового или обновленного продукта. В итоге происходит замена устаревшей технологии более совершенной. Однако научные разработки могут быть нацелены на более эффективное использование уже существующей технологии, и в результате таких инноваций не происходит изменений выпускаемого продукта.

Инновации оказывают влияние на технологии на всех фазах их жизненного цикла. На каждой фазе жизненного цикла технологий инновации могут носить как отрицательный, так и положительный характер. Положительное влияние инновации на жизненный цикл технологии направлено на более эффективное использование данной технологии, на увеличение срока ее использования. Отрицательное влияние в первую очередь будет сказываться на сроке использования технологии и дополнительных затратах, связанных с усовершенствованием или разработкой альтернативной технологии.

Инновационный потенциал предприятия определяется наличием у него ряда условий для инновационной деятельности: наличием научно-исследовательских, проектно-конструкторских, технологических организаций, экспериментальных производств, опытных полигонов, учебных заведений, персонала и технических средств на самом предприятии, а также возможностью его сотрудничества с организациями, располагающими необходимыми ресурсами.

Основные макроэкономические факторы оказывают большое влияние на инновационную деятельность предприятия. Величина инфляции и изменение курса валют влияют на стоимость инновационных разработок и соответственно на источники и размеры инвестиций.

Недостаток средств, высокая стоимость нововведений, низкий инновационный потенциал предприятий являются барьерами в инновационной деятельности. Такие макроэкономические факторы, как безработица, инфляция, курс валют, также могут являться барьерами, но при этом они выступают в роли катализаторов, которые при определенных условиях способны достаточно активно стимулировать инновационную деятельность предприятия [2].

В современных условиях сфера НИОКР и инновационная деятельность рассматривается как важнейшая основа для обеспечения устойчивого

экономического роста и конкурентоспособности экономической системы. Развитие высоких технологий в наиболее передовых странах способствуют формированию в них модели постиндустриального общества, где приоритетными по отношению к другим видам экономической деятельности становятся производство, накопление, распределение и использование информации [1].

Использованные источники:

1. Брижань А.В. Проблемы формирования инновационной модели экономического развития России / А.В. Брижань - Пенза: ЮНИТИ, 2005. - 280 с.
2. Петухов Н.А. Инновационные факторы развития современных экономических систем / Петухов Н.А. - Краснодар, 2012.
3. http://arbir.ru/articles/a_3154.htm (дата обращения: 20.12.2013)

Ильсова Г.С.

студент 5к. б/у, 3гр.

*Магомедова З.О. - научный руководитель
доцент*

*ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»
Россия, г.Махачкала*

РОЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

Особую роль некоммерческие организации играют в создании такого специфического общественного блага как местное сообщество. Его формирование осуществляется в результате целого ряда процессов, которым способствуют или которые инициируют НКО. Речь идет о таких процессах, как:

- создание и развитие института самопомощи и взаимопомощи;
- формирование доверительных связей и норм взаимодействия и накопление на их основе различных форм социального капитала;
- развитие горизонтальных коммуникационных сетей, одна из функций которых преодоление информационной асимметрии в гражданском обществе;
- создание системы сигналов о назревающих проблемах в целях мобилизации самого сообщества и привлечения внимания властного аппарата;
- разработка механизмов выражения общественного мнения и доведения его до власти (формирование общественного заказа);
- вовлечение граждан в процесс решения проблем, который может осуществляться путем мобилизации общественных ресурсов, а также путем переговоров с властями.

В последнее время отношение к деятельности НКО меняется. Все более становится ясно, что они выполняют многообразные общественные функции.

Деятельность некоммерческих организаций по поводу социальной политики реализуется в зависимости от их «отраслевой направленности» и основных форм деятельности, а также от их готовности к участию в разработке и реализации изменений в социальной сфере.

1) Некоммерческие организации являются поставщиками (производителями) социальных услуг.

2) Они влияют на условия и характер производства социальных услуг в бюджетной сфере (настройка «обратной связи» и влияние потребителя, контроль и оценка, разработка стандартов, продвижение «белых книг», формирование библиотек лучшего опыта, независимый анализ и экспертиза и т.п.).

3) Организованная общественность влияет на направленность и способы реализации социальной политики, в т.ч. на увеличение или уменьшение спроса на услуги (предлагая социальные инновации, вовлекая в активную жизнь социально уязвимую часть населения, помогая формировать социальный запрос и даже общественную «повестку дня», поддерживая или протестуя против реализации политики и т.п.).

4) НКО инвестируют или привлекают инвестиции в социальную сферу (через добровольческую деятельность, собственную или инициированную и привлеченную с их помощью частную или государственную благотворительность).

5) Они являются проводниками или противниками перемен, влияя на мнение заинтересованных групп и т.д.

На самом деле воздействие на социальную сферу НКО проявляется и в еще более нюансированном и разнообразном виде. Некоммерческие организации оказывают влияние на развитие социальной политики и деятельность социальной сферы на разных уровнях государственных, региональных и муниципальных систем.

Как правило, большинство НКО вынуждены ограничивать свою деятельность простыми социальными услугами. Это программы социально-психологической реабилитации, консультирование по всевозможным льготам, ЖКХ и другим социальным проблемам, надомное обслуживание пенсионеров и инвалидов, сбор пожертвований, закупка одежды и лекарств, несложные учебные программы, организация трудовой практики и досуга. «Третий сектор» по большому счету продолжает лишь дополнять деятельность традиционных учреждений соцзащиты и не составляет им никакой конкуренции.

В большинстве случаев НКО занимают обособленные ниши спроса на социальные услуги, не охваченные бюджетными организациями и бизнесом.

Большая часть организаций оказывает услуги своим членам, существует устойчивая практика части организаций предлагать услуги за рамками своей членской базы, в т.ч. на платной основе.

Проведение консультаций (особенно юридических), наряду с обучающей и издательской деятельностью - являются наиболее часто встречающимися сферами, в которых оказывают услуги НКО. Частично эти услуги оказываются и на платной основе.

Социальные услуги, ориентированные на социально-незащищенные слои населения, оказываются меньшим количеством НКО, причем ни одна из этих услуг не является платной. Эта деятельность является чисто благотворительной, организации изыскивают дополнительные средства для регулярного оказания этих услуг. Часто услуги для некоторых групп (например, бездомных или пострадавших от тоталитарных сект) предоставляются в городе и поселках только НКО.

Некоммерческие организации сталкиваются с серьезными трудностями в обеспечении устойчивого и приемлемого качества предоставляемых ими услуг. С одной стороны из-за недостатка собственной материально-технической базы они не могут гарантировать соответствие своей деятельности некоторым требованиям. С другой стороны в связи с существенно худшими условиями для своих работников (выполняющие такую же деятельность по оказанию социальных услуг работники бюджетных учреждений имеют большие социальные гарантии) НКО сталкиваются с текучкой профессиональных и подготовленных кадров. У НКО нет устойчивого опыта управления качеством и формализации поддерживающих процедур. И, наконец, у них нет достаточных инвестиций, позволяющих преодолеть барьер входа на рынок с социальными услугами широкого спектра, что соответственно уменьшает их возможности привлечения для организации такой работы специалистов.

С другой стороны в ситуации предоставления надомных услуг или услуг отдельным категориям населения проявляется преимущества оказания социальных услуг НКО. Оно заключается в близости членов НКО к проблемной группе, подчас личному ситуационному опыту, отсутствию формальных преград в изобретении и применении методов работы, свободе выбора в деятельности и т.п.

Становится явной необходимость создания новых типов ресурсных центров для НКО - Центров некоммерческой субконтракции. Они помогали бы НКО в настройке процедур управления качеством предоставляемых услуг, подготовке тендерной документации и поиске подрядчиков, которые пойдут на участие в конкурсах, гарантируя субподряд НКО в той части деятельности, которую они могут обеспечить и т.п.

*Иманова М. Г., кандидат экономических наук
доцент кафедры экономики и менеджмента
филиал ФГБОУ ВПО «Кубанский государственный университет» в
г. Тихорецке*

Россия, г. Кропоткин

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ

Жесткие требования современной рыночной экономики привели к тому, что условием успешного развития предприятия на любом рынке является производство конкурентоспособной продукции [1, 2, 3]. Сегодня процесс глобализации обострил уровень конкуренции, так как покупатель имеет возможность на рынке выбрать товары практически всех мировых производителей. В результате в условиях соперничества выживает лишь тот, кто обеспечивает высокое качество при низкой цене. Таким образом, условием повышения эффективности производства и интенсивного развития экономики в целом становится необходимость повышения уровня качества продукции.

Качество продукции представляет собой материальную основу удовлетворения как производственных, так и личных потребностей людей, и этим определяется его уникальная общественная, экономическая и социальная значимость. Чем выше качество продукции, тем большим богатством обладает общество и тем большими материальными возможностями оно располагает для своего дальнейшего прогресса.

Решая проблемы, связанные с повышением качества продукции следует учитывать тот факт, что качество - это универсальная философская категория, экономическое содержание которой базируется на том, что качество продукции формируется в процессе её изготовления. Поэтому как экономическая категория качество продукции рассматривается в виде овеществлённого результата производственной деятельности людей, сопряжённого с соответствующими затратами.

Качество продукции оказывает влияние на уровень эффективности производства, а его повышение позволяет создать запас финансовой прочности. В результате в условиях жесткой конкурентной борьбы за долю рынка причинами повышения качества продукции становится то, что это позволяет снизить издержки производства, повысить общественную значимость труда и интенсивность развития экономики в целом. Дело в том, что выпуск некачественной продукции наносит большой экономический ущерб как отдельным предприятиям, так и всей национальной экономике и приводит к изменению психологии потребителя.

Так как рынок диктует условия конкурентной борьбы, то повышение качества продукции позволяет повысить уровень ее конкурентоспособности и тем самым усилить позиции производителя на рынке и принять заданные

условия конкурентной борьбы. В свою очередь конкурентоспособность продукции (услуги) зависит от ряда факторов (технико-экономических, коммерческих, нормативно-правовых), влияющих на предпочтительность товаров и определяющих объем их реализации на данном рынке. Следует отметить, что производитель может оценить конкурентоспособность своей продукции на основе изучения рыночных условий. Здесь перед ним стоит задача в выделении той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном секторе рынка: рассматриваются изменения в требованиях постоянных заказчиков продукции; анализируются направления развития аналогичных разработок; рассматриваются сферы возможного использования продукции; анализируется круг постоянных покупателей [4].

Заданный уровень качества продукции и результаты оценки уровня ее конкурентоспособности позволяют облегчить процесс принятия решений в следующих направлениях:

- обосновать необходимость изменения состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или конструкции продукции;
- обосновать необходимость изменения порядка проектирования продукции и технологии изготовления продукции, методов испытаний, системы контроля и налаженной системы работы с поставщиками;
- обосновать необходимость изменения цен, структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции.

Для того, что бы каждый раз не возвращаться к анализу уровня качества и конкурентоспособности продукции при удержании завоеванных позиций на рынке необходимо, что бы на предприятии действовала система управления качеством продукции. Данная система должна опираться на следующие взаимосвязанные категории управления: объект, цели, факторы, субъект, методы, функции, средства, принцип, вид, тип критериев и др. Наибольший эффект будет достигнут, если управление качеством продукции будет базироваться на постоянном, планомерном, целеустремленном процессе воздействия на всех уровнях на факторы и условия, обеспечивающие создание продукции оптимального качества. Возвращаемся к тому, что управление качеством продукции - это совокупность планируемых и систематически проводимых мероприятий, создающих необходимые условия для выполнения каждого этапа петли качества, чтобы продукция удовлетворяла требованиям к качеству. Современная практика показывает, что эффективная система менеджмента качества продукции должна включать в себя следующие процессы, представленные на рисунке 1.

Представленные процессы свидетельствуют о том, что действия по управлению качеством должны осуществляться на всех этапах жизненного цикла продукции. При этом этапы исследования и проектирования имеют решающее значение, т.к. именно на этих этапах определяются главные свойства и параметры будущей продукции, а также характер

производственных процессов её изготовления.

Система управления качеством и конкурентоспособностью продукции (Система менеджмента качества)	
1. Процессы управленческой деятельности руководства: - определение требований потребителей; - разработка политики и целей в области качества для организации и его подразделений, проверка их достижения; - создание и развитие системы менеджмента качества, распределение ответственности, полномочий, обмен информацией; - оценка удовлетворенности потребителей; - управление документацией и записями.	2. Процессы обеспечения ресурсами (менеджмент ресурсов): - менеджмент персонала, финансов, фондов, оборудования и оснастки для процессов, энергоресурсов, транспорта и средств связи; - управление производственной средой, соблюдение экологических требований и требований безопасности труда; - менеджмент информационного обеспечения и вычислительной техники; - маркетинг продукции.
3. Процессы жизненного цикла: - планирование процессов жизненного цикла продукции; - определение требований к продукции, исходя из требований потребителей и других обязательств; - проектирование продукции и других производственных процессов; - выбор поставщиков, закупки; - производство продукции, упаковка и хранение; - поставка продукции, послепродажное обслуживание, утилизация; - управление устройствами для мониторинга и измерения.	4. Процессы измерения, анализа и улучшения: - планирование, проведение и фиксация результатов внутренних аудитов, самооценка; - мониторинг и измерение процессов и продукции; - управление несоответствующей продукцией; - анализ данных о процессах, продукции, удовлетворенности потребителей, поставщиках; - анализ результатов с целью улучшения системы менеджмента качества; - статистические методы анализа, контроля и регулирования качества продукции; - верификация и валидация проектов; - испытания продукции.

Рисунок 1 - Процессы системы менеджмента качества и конкурентоспособности продукции

В свою очередь показатели качества позволяют дать оценку конкурентоспособности продукции, которая определяется ее качеством. И здесь особое внимание уделяется тому факту, что конкурентоспособность любого товара определяется совокупностью только тех его свойств, которые представляют интерес для покупателя и обеспечивают удовлетворение данной потребности. Потребитель желает иметь уверенность, что качество поставляемой продукции будет стабильным и устойчивым. Поэтому одной из серьезных проблем предприятий является создание системы качества, позволяющей обеспечить производство конкурентоспособной продукции, при условии минимизации затрат на разработку продукции и ее внедрение. Обеспечение качества требует немалых затрат, а именно интеллектуального

труда, так как проблема качества не может быть решена без участия ученых, инженеров, менеджеров. В данных условиях составной частью стратегии предприятия должна стать стратегия повышения качества продукции, где объектами прогнозирования должны стать показатели качества товара, уступающие аналогичным показателям товаров конкурентов. Поэтому вся работа по повышению качества и, следовательно, конкурентоспособности продукции, должна быть направлена в первую очередь на осознание потребности в качественной работе и создание возможности для улучшения качества.

Повысить эффективность системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции можно за счет использования на практике конкурентного потенциала предприятия, представляющего собой системное образование ресурсов. Это приведет к повышению качества и конкурентоспособности продукции, потому что системное образование ресурсов характеризуется определенными количественными и качественными показателями (параметрами) и отражает возможности активного, динамического саморазвития в процессе целенаправленной деятельности в условиях изменяющейся внешней среды

Следует помнить, что на эффективность системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции оказывают влияние следующие системообразующие компоненты конкурентного потенциала предприятия, а именно: потенциал менеджмента; ресурсный потенциал; потенциал маркетинга; потенциал поставщика; инновационный потенциал; финансовый потенциал; потенциал жизненного цикла предприятия; логистический потенциал.

И если осуществлять постоянный учет данных факторов, то это позволит найти верные и наиболее эффективные научные подходы управления, основанные на корпоративной культуре, эффективных методах управления качеством и качественных информационно-технологических процессах управления. Соблюдение выше изложенного в свою очередь позволит выявить возможности эффективного использования трудовой базы предприятия, деятельность которой непосредственно влияет на качество продукции, так как уровень профессиональной подготовки, квалификации работников отражаются на качестве выполняемых ими операций.

Общеизвестно, что для повышения конкурентоспособности продукции руководству любого предприятия необходимо уделять особое внимание конкурентоспособности предприятия в целом. Для этого следует осуществлять постоянный контроль таких факторов конкурентоспособности предприятия как: занимаемая доля рынка; размещение предприятия; время деятельности предприятия; имидж; финансовое положение (рентабельность); уровень цен; уровень технологии; расходы на рекламу; срок исполнения услуги; уровень сервисного обслуживания; уровень известности продукции (услуги).

Для этого устанавливаются цели для постоянного совершенствования деятельности, и создается команда, в функции которой входит работа над достижением целей, создание условия для определения проблем, выбора проектов и координаторов.

При этом в процессе разработке целей необходимо учитывать семь успешных факторов качества: фокус на потребителя; фокус на процесс и его результаты; управление участием/ответственностью; непрерывное улучшение; проблемы, зависящие от рабочих, должны составлять не более 20%; проведение измерений; постоянно действующие сквозные функциональные советы, представляющие собой постоянно действующие команды по улучшению качества.

Таким образом, только используя все перечисленные установки возможно добиться такого качества продукции и следовательно конкурентоспособности, которое выведет предприятие на следующую ступень развития.

Использованные источники:

1. Иманова М.Г. Обеспечение конкурентоспособности страховых компаний на основе новых технологий управления рисками: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Ростов-на-Дону, 2007
2. Королук Е.В. Экономические противоречия формирования рынка земли современной России как институционально-хозяйственной системы: монография: науч. Изд. / Е.В. Королук; Авт. некоммерческая орг. высш. проф. образования Центросоюза Российской Федерации «Российский ун-т кооп.», Краснодарский кооп. ин-т (фил.). Краснодар, 2011.
3. Руднева Л.Н., Руденок О.В. Конкурентоспособность продукции: вопросы методики управления. Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2012. № 3. С. 15-17.
4. Ильина Ю.Б. Управление качеством на предприятиях России: современное состояние и перспективы // Вестник Санкт-петербургского университета. Серия «Экономика». – 2008. - №2

Индукаев В.О.
студент 5 курса
кафедра Общей и прикладной экономики
НИ ТГУ
Россия, г. Томск

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Инновации, наука и развитие технологий являются залогом конкурентоспособности бизнеса, повышения качества его деятельности, улучшения производительности и, как результат, экономического роста. Это само по себе может служить обоснованием для использования

государственных закупок в качестве стимулятора инновационной активности.

Инновационное развитие обычно связывают с высокими технологиями. Однако высокие технологии — средство, а не самоцель.

Нельзя недооценивать другие факторы инновационного роста: укрепление правовых основ хозяйственной деятельности; сбалансированное развитие регионов; комплексное решение социальных, гуманитарных и экологических проблем; проведение эффективной денежно-кредитной и финансовой политики.

Для того чтобы стимулировать инвестиции в сферу инноваций, важно организовать эффективную и целенаправленную поддержку со стороны государства.

Именно государственным закупкам отводится роль катализатора активности инновационного бизнеса.

С учетом повышения роли инновационной составляющей в стратегии развития российской экономики особую значимость приобретает инновационная функция государственных закупок, то есть формирование экономических предпосылок для создания принципиально новой или имеющей новые потребительские свойства продукции (товаров, работ, услуг). В утвержденных правительством РФ в декабре 2002 г. «Основных направлениях государственной инвестиционной политики Российской Федерации в сфере науки и технологий» предусмотрено, что государственный заказ на выполнение исследований и разработок по приоритетным направлениям должен обеспечивать увязку научных исследований и инновационных разработок с программами социально-экономического развития страны. [2] В преддверии вступления в силу Закона о Контрактной системе в России хотелось бы уделить особое внимание именно инновационной функции государственных закупок и описать существующие проблемы в сфере инновационных государственных закупок в нашей стране.

Инновационную функцию системы государственных закупок можно рассматривать в узком и широком смыслах. В первом случае государственные закупки выступают механизмом прямого бюджетного финансирования инновационных разработок. Во втором случае система государственных закупок используется как инструмент регулирования и стимулирования инновационной деятельности. Системой госзаказов обеспечиваются более четкая и целенаправленная ориентация государственных инвестиций на развитие высокотехнологичных производств, реализация мер научно-технической и инновационной политики страны, поддержка национальных производителей, осуществление прогрессивных структурных преобразований.

Увеличивая расходы на закупки, государство создает дополнительный спрос на товары и услуги, что приводит к росту ВВП. Получив оплату от

государства за поставленную продукцию, хозяйствующие субъекты наращивают расходы на основе собственной предельной склонности к потреблению, что способствует повышению общего спроса и росту ВВП. За счет этого механизма рост государственных расходов запускает процесс мультипликации национального дохода, аналогичный тому, который возникает при увеличении частных инвестиций.

В нашей стране существует ряд проблем, связанных с применением государственного заказа в отношении инновационных товаров. Общепризнанная схема процесса государственных закупок включает следующие стадии:

1. Планирование и выделение средств на закупку (финансирование).
2. Размещение заказа (проведение процедур отбора поставщиков).
3. Заключение и исполнение государственного контракта. [1]

Наиболее важные с институциональной точки зрения проблемы встают перед заказчиком на стадии планирования потребностей:

- определение того, какие товары, работы и услуги считать инновационными;
- выяснение, какие из указанных выше товаров, работ и услуг необходимы заказчику и в каких объемах;
- выбор между инновационными (как правило, более качественными и более дорогими) и обычными товарами, работами и услугами.

В настоящее время на территории России отсутствует единое законодательное определение инновационных товаров, работ и услуг для государственных нужд, поэтому на долю заказчика выпадает принятие решения о том, какие товары, работы и услуги он для решения своих задач будет считать инновационными.

Что касается стадии размещения заказов, действующее законодательство в сфере государственных закупок ориентировано на основную цель – минимизацию цен закупки, причем за последние 5 лет сформирован жесткий карательный аппарат, который формирует у заказчиков стойкие неформальные институты закупки стандартизированной, недорогой, неинновационной продукции.

На стадии заключения и исполнения государственных контрактов недостаточно квалифицированные специалисты заказчика часто ошибаются при переносе сведений о закупаемой продукции в государственный контракт, а затем искажают их при контроле процессов поставки товара, выполнения работ и оказания услуг.

Нельзя не отметить также, что многие участники размещения заказа также не могут ориентироваться на постоянное рыночное взаимодействие с государственными заказчиками по поставкам конкретных инновационных товаров, работ и услуг по следующим причинам:

-Закупка таких позиций для заказчика зачастую имеет разовый характер, и ориентироваться поставщику на какого-либо госзаказчика не имеет смысла,

т. к. следующий заказчик выставит совершенно иные требования при закупке того же вида товара.

- Участие в конкурентных процедурах по размещению заказов требует от поставщика квалифицированных специалистов именно по проведению процедур торгов, технической поддержке их проведения, а также обжалованию их результатов, что влечет увеличение расходов поставщика и повышение себестоимости его продукции.

- Неясные технические требования к предмету закупки приводят к конфликтам с заказчиками при исполнении контрактов, задержку их оплаты, и, соответственно, сбоям в процессе инновационной деятельности.

Однако проблемы в использовании государственного заказа как катализатора инновационной деятельности существует не только в России. Значительная доля бизнес сообщества Великобритании отмечают скорее негативное, нежели позитивное влияние государственных закупок на развитие инновационных идей и технологий. Связано это, прежде всего с тем, что система государственных закупок в Соединенном Королевстве весьма медленная, бюрократическая и нетерпимая к риску, с которым сопряжены все инновационные проекты.

В качестве позитивного зарубежного опыта можно отметить деятельность Агентства передовых оборонных исследовательских проектов США (DARPA). DARPA отвечает за финансирование научно-исследовательских опытно-конструкторских работ, проводимых инновационными компаниями для нужд оборонной промышленности США.

Для выполнения своих целей DARPA реализовывает собственный управленческий поход к руководству процессами разработки проектов новых технологий и продуктов: «привлечение к работе эксперта и «предпринимательски» настроенного руководителя проекта, поощрение этих специалистов, предоставлению им максимальной свободы действий, а также — быстрое принятие решений относительно тех проектов, которые следует начинать, и тех, которые следует прекращать».

Ежегодный бюджет DARPA составляет около 3 млрд. долларов. DARPA выполняет свои обязанности в большей степени как инвестиционная фирма, чем как традиционный правительственный исследовательский институт. При этом основное внимание при анализе специалисты Агентства перспектив и потенциала проектов, претендующие по получению финансирования из бюджета DARPA, уделяют не столько технологиям, способным принести конкретную военную пользу, сколько потенциально полезным всем технологиям.

В настоящий момент на Федеральный закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» возложены большие надежды. Формирование новой «контрактной методологии» экономических отношений между государством и субъектами рынка тесно связано с

комплексным подходом к регулированию и регламентации всех этапов закупочного процесса, что, несомненно, сделает его более прозрачным и поможет повысить эффективность реализации инновационных программ. Концепция формирует предпосылки для перехода к целостной контрактной системе, когда государственный заказ и государственный контракт станут комплексными инструментами хозяйствования, сочетающими программно-целевую, регулируемую и инновационную функции.

В частности, в законе уделено особое внимание закупкам инновационной продукции, прописано особое место таковых в «планах-календарях», описаны специальные процедуры реализации госзаказа. Именно ФКС может способствовать концентрации материальных и трудовых ресурсов, а также научного и промышленного потенциала страны для осуществления научно-технических, инновационных, социально-экономических программ в рамках эффективного взаимодействия государства и рынка.

Однако следует сказать, что в Законе по-прежнему нет четкого определения категории «инновационный продукт». По нашему мнению, все вышеописанные несовершенства действующей системы так или иначе базируются именно на отсутствии этого определения в тексте закона. Оставшееся время до вступления Закона №44 ФЗ в силу норматворцам следует уделить его совершенствованию, уточнению, дополнению, в том числе и в части всего, что касается закупок инновационных товаров.

Использованные источники:

1. Невзоров О.Ю. К вопросу о влиянии государственных заказов на инновации // Вестник СмГУ.- 2012.- №10(101)
2. Смотрицкая И., Черных С. Государственные закупки и формирование инновационной экономики // Вопросы экономики.- 2010.- №6
3. Спицына Л.Ю. Государственные закупки как механизм стимулирования производства инновационных товаров, работ и услуг // Вестник науки Сибири.- 2012.- №4(5)
4. Толкачев С.А. Совершенствование финансовых механизмов реализации государственного оборонного заказа как средство повышения инновационной активности предприятий отечественного ОПК. // Вестник Университета (Государственный университет управления).- 2012.- № 7

*Исакаева Д.Ф.
студент 5 курса
Гарифуллина А.Ф.
старший преподаватель
Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г.Уфа*

ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Сегодня Россия находится на этапе интенсивного развития, характеризующегося глобализацией и интерактивностью. При этом на первый план выходит одна из основных проблем современных политики и экономики – кадровая политика. Системные дисфункции кадровой политики особо ярко высветились на фоне мирового финансового кризиса. Тот факт, что проблема эффективности государственной службы, качества оказываемых ею услуг стоит на повестке дня большинства стран мира, не может служить оправданием таких дисфункций. Необходимо признать, что в современной России отсутствует научно обоснованная кадровая политика, адекватная политическим, военным, финансовым и демографическим реалиям и требованиям обеспечения национальной безопасности.

Молодое поколение специалистов является главным фактором устойчивости развития страны и республики и в большинстве своем - движущей силой коренных преобразований в обществе. Молодежь - главный заказчик достойного будущего, главный стратегический ресурс страны. Вместе с тем в настоящее время в России еще не создана система формирования кадрового резерва, его обучения и использования. Наиболее предприимчивые представители молодежи, видя безразличие к себе государства, идут по пути продвижения через частные коммерческие структуры, "теневую экономику" и не рассматривают государственную службу, общественную деятельность в качестве своей вероятной перспективы. Открытость границ и возможностей приводит к тому, что лучшие кадры, готовые внедрять инновации в науку и производство, уходят из региона.

Для нормального функционирования системы современного общества требуется новое поколение управленцев и экономистов, формировавшихся на основе новых принципов.

Актуальность темы исследования заключается в том, что опыт последних десятилетий убедительно доказывает, что политических и экономических успехов добиваются именно те государства, которые уделяют повышенное внимание кадровой политике и пересмотрели систему традиционных взглядов в рамках политического и социально-экономического развития.

Цель работы состоит в исследовании проблем и перспектив реализации организованной кадровой работы на территории Республики Башкортостан в теоретическом аспекте.

В данной работе использованы следующие методы: анализ литературы, анализ документов, системный метод, анализ нормативно-правовой базы.

Научная разработанность темы труда, стимулирования трудовой занятости и конкурентноспособности кадров рассмотрено в работах Г. Форда, А. Маслоу, Ф. Герцберга, А.Э. Котляра, Л.Г. Миляевой, А.Л. Темницкого, Н. Белкиной, Н.А. Волгина, Б.Г. Мазмановой, Е.В. Маслова, С.И. Сотниковой и многих других.

Первую проблему кадровой политики Республики Башкортостан мы видим в ограниченном количестве свободных мест в государственном и муниципальном управлении. В работе на госслужбе или руководящих должностях, согласно статистике за 9 месяцев 2013 года, обнародованной отделом статистики Администрации городского округа город Уфа, заинтересовано 60% безработных. Поскольку имеют высшее или специализированное образование. Всего на 1 октября 2013 года было зарегистрировано 6561 официальных безработных. При этом количество вакансий в городе обозначено числом – 15159, 83% из которых – на рабочие специальности. Таким образом, не все желающие имеют доступ к желаемой управленческой работе или службе. При этом трудности трудоустройства молодых специалистов государственного и муниципального управления связаны с бюрократическими препонами и предпочтением кадровых работников. Камнем преткновения в трудоустройстве молодых кадров на службу является стаж – необходим опыт работы на руководящей должности не менее 3 лет.

Вторая проблема обусловлена нехваткой молодых инноваторов в государственных структурах и ведомствах. Только 29% госслужащих согласно последним сообщениям Росстата младше 35 лет. Остальные чиновники и управленцы, менеджеры различного уровня – люди зрелые или предпенсионного возраста. Государственная служба и управление – довольно закрытая система, в которую допускаются лишь люди с внушительным послужным списком.

Третья проблема связана с несоответствием рынка предложений управленческих кадров и спроса на них. Современная муниципальная и государственная служба нуждается в деятельных практиках, готовых предложить и поддержать варианты дальнейшего развития как региона в целом, так и своих структур в частности. Однако система российского образования до сих пор построена так, что готовит высококвалифицированных теоретиков, знания которых порой далеки от естественных процессов настоящего.

Помочь в решении некоторых проблем, связанных с кадровой политикой в регионе призваны выпускники Башкирской академии

государственной службы и управления при президенте РБ – специалисты государственного и муниципального управления, а также участники созданного в регионе в 2011 году проекта «Школа российской политики» и других ресурсов. Тем не менее, говорить о решении проблем кадровой политики Башкортостана еще рано. Нам видится, что перспективы кадровой политики лежат в формировании и подготовке резерва управленческих кадров на всех уровнях администрирования. Необходимо привлечение к процессам реформирования различных сфер жизни общества ранее незадействованных специалистов, которые будут заинтересованы в успехе реформ и смогут на основе соответствующих требованиям времени знаний принимать участие в процессах управления.

Исламова З.Р., к.э.н.

доцент кафедры «Государственное и муниципальное управление»

Копылова А.Н.

студент ФИТУ ГМУ

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г. Уфа.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Проблема управления образованием в современных условиях актуальна. Состояние современного образования имеет широчайшее значение. В связи с этим государство ставит стратегические задачи для решения данной проблемы, возникшие в сфере образования.

Актуальность данной проблемы определяется степенью ее распространенности. Как мы знаем, образование - это процесс, направленный на получение знаний, умений и навыков, достигнутых в результате кропотливой работы.

В наше время увеличиваются потребности человека в образовании, направленные на его ценностные и культурные ориентиры. С помощью этого обеспечиваются условия для непрерывного процесса образования, затем постепенно идет переход к массовому высшему образованию. На уровне среднего образования потребности учащихся и их родителей реализуется за счет: усиления дополнительного и основного образования; включения в обучение новых дисциплин; организация новых форм и технологий обучения и воспитания.

На сегодняшний день никого не надо убеждать в необходимости получения образования, родители стараются внушить детям настоятельную необходимость получения диплома о высшем образовании. Даже лучше то, что если высшее образование будет не только одно, а два, три. Но чтобы поступить в высшее учебное заведение необходимо иметь определенные знания и сдать единый государственный экзамен.

В настоящее время без знаний не построишь успешного бизнеса, не сделаешь для себя карьеры. Сколько мы живем – столько и учимся. Школьные знания необходимы для поступления в ВУЗ, ведь при поступлении смотрят на средний балл аттестата. Однако можно выделить, что есть немало людей, которые не отличались даже просто средними успехами в школе, а имеют хороший бизнес и немалые доходы. При этом, ни о каком высшем образовании речь не идет. Просто он досконально изучил суть, и механизмы рыночной системы вот поэтому на данный момент ни в чем не нуждается, при этом не знает иностранных языков, науку и тд. С другой стороны чему могут научить подрастающее поколение люди, не имеющие образования, что будет с новым поколением?

Как мы знаем, если мы не сможем полноценно учить подрастающее поколение, страна, не сможет развиваться и усилить свои позиции. Каждый человек сам строит своё будущее и имеет полное право получать знания в неограниченном количестве. Без образования невозможно создать своё будущее при помощи знаний, получаемых в школе, затем в высшем учебном заведении. Если даже по окончании школы выпускники не поступят в престижные крупнейшие ВУЗы страны и не станут юристами, программистами, менеджерами, управленцами, а пойдут в агропромышленную отрасль, все равно образование необходимо. Без него не получишь хорошей работы. Все инструкции, даже на оборудовании, применяемым дворниками, написано на иностранных языках, а выучить языки без образования невозможно. С образованием человек создает свою светлую дорогу в будущее.

Таким образом, образование имеет большое значение не только для общества, но и для индивида. В современном обществе, образование — это основной «социальный лифт», позволяющий талантливому человеку развиваться и подняться из самых низов общественной жизни и добиться высокого социального статуса.

*Исмагилова А. А.
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент*

*Башкирский государственный аграрный университет
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ АКТИВАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях предприятия самостоятельно выбирают стратегию и тактику своего развития. Денежные активы необходимы для обеспечения непрерывности процесса хозяйственной деятельности предприятий. Это связано с тем, что они обладают наиболее высоким уровнем ликвидности по сравнению с прочими оборотными и внеоборотными активами [1].

Оптимизация совокупного размера денежных активов с целью обеспечения постоянной платежеспособности и эффективного использования в процессе хранения обуславливает особую актуальность изучения механизма управления денежными активами [2].

Проанализируем движение денежных активов СПК «Илеш» Илишевского района РБ.

Таблица 1 Структура и динамика оборотных активов СПК «Илеш»

Показатели	2010 г.		2011 г.		2012 г.		Изменение 2012г. к 2010 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Оборотные активы								
Запасы	19074	43,8	19975	46,15	22437	45,5	3363	7,6
Дебиторская задолженность	2094	5,01	2092	4,8	2112	4,05	-182	-8,2
Финансовые вложения	50	0,11	50	0,13	50	0,1	0	0
Денежные средства и денежные эквиваленты	70	0,16	306	0,7	16	0,03	-54	-77,1
Итого по разделу 2	21388	-	22423	-	24515	-	3127	14,6
Баланс	43553	100	43287	100	49359	100	5806	13,3

Доля денежных активов в составе оборотных активов в целом снижается.

Рассмотрим достаточность денежных активов с точки зрения покрытия наиболее срочных обязательств.

Таблица 2 Достаточность денежных активов

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Наиболее ликвидные активы (A1)	120	356	66
Наиболее срочные обязательства (П1)	759	1669	1530
Платежный излишек (+), недостаток (-)	- 639	- 1313	- 1464

Денежные активы не покрывают наиболее срочные обязательства. Платежный недостаток увеличивается с – 639 тыс.руб. в 2010 г. до – 1464 тыс. руб. в 2012 г., что является негативным фактором.

Недостаточный объем денежных активов часто приводит к неспособности вовремя удовлетворять требования кредиторов, перебоям в операционной и других видах деятельности, срывам ритмичности производства и реализации продукции [3].

Для совершенствования управления денежными активами СПК «Илеш» необходимо ввести составление платежного календаря.

Основной целью платежного календаря является формирование графика денежных потоков на ближайший период таким образом, чтобы гарантировать оплату всех необходимых платежей, минимизировать излишки денежных средств на счетах и избежать кассовых разрывов.

Для эффективного составления платежного календаря необходимо контролировать информацию об остатках денежных средств на банковских счетах, израсходованных средствах, средних остатках за день, планируемых поступлениях и выплатах на предстоящий период.

Составление платежного календаря поможет организации поддерживать ликвидность, а финансовым работникам - эффективно контролировать денежные активы.

Использованные источники:

1. Титов Д.С. Управление денежными активами организаций (предприятий) [Текст]: учеб. пособие / - Издательство Санкт-Петербургского Государственного университета экономики и финансов, 2009.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент. Учебный курс [Текст]: .-2-е изд., перераб. и доп. / К.:Эльга, Ника- Центр, 2010.- 656 с.
3. Поляк, Г.Б. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов [Текст]: - - 2-е издание, перераб. и доп./ЮНИТИ – ДАНА, 2012.-527 с.

Кабанов С.И.

студент

КузГТУ

Россия, г.Кемерово

УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИЕЙ

Одна из главных задач для предприятий различных форм собственности - поиск эффективных способов управления трудом, обеспечивающих активизацию человеческого фактора. Решающим причинным фактором результативности деятельности людей является их мотивация. Мотивационные аспекты управления трудом получили широкое применение в странах с развитой рыночной экономикой. В нашей стране понятие мотивации труда в экономическом смысле появилось сравнительно недавно. До недавнего времени в чисто экономическом смысле понятие «мотивация» заменялось понятием «стимулирования». Такая усечённость понимания мотивационного процесса приводила к ориентации на краткосрочные экономические цели. Это разрушительно действовало на потребностно-мотивационную сторону личности работника, не вызывало заинтересованности в собственном развитии, самосовершенствовании. Сегодня развитие системы мотивации наиважнейший резерв повышения эффективности производства.

Трудовая мотивация - это процесс стимулирования отдельного исполнителя или группы людей к деятельности, направленный на достижение целей организации, к продуктивному выполнению принятых решений или намеченных работ. Существует тесная взаимосвязь управленческого и индивидуально-психологического содержания мотивации, управление социальной системой и человеком, как необходимый элемент, содержит в себе согласование целей объекта и субъекта управления.

Р. Оуэн и А. Смит считали деньги единственным мотивирующим фактором. Согласно их трактовке, люди - чисто экономические существа, которые работают только для получения средств, необходимых для приобретения пищи, одежды, жилища и так далее. Современные теории мотивации, основанные на результатах психологических исследований, доказывают, что истинные причины, побуждающие человека отдавать работе все силы, чрезвычайно сложны и многообразны. По мнению одних учёных, действие человека определяется его потребностями. Придерживающиеся другой позиции исходят из того, что поведение человека является также и функцией его восприятия и ожиданий.

Мотивационный процесс может быть представлен в виде следующих стадий: осознание работником своих потребностей как системы предпочтения; выбор наилучшего способа получения определенного вида вознаграждения; принятие решения о его реализации; осуществление действия; получение вознаграждения; удовлетворение потребности. Стержнем управления на основе мотивации будет воздействие определенным образом на интересы участников трудового процесса для достижения наилучших результатов деятельности.

Для управления трудом на основе мотивации необходимы такие предпосылки, как выявление склонностей и интересов работника с учетом его персональных и профессиональных способностей, определение мотивационных возможностей и альтернатив в коллективе и для конкретного лица. Необходимо полнее использовать личные цели участников трудового процесса и цели организации. Важно помнить, что никакие установленные извне цели не вызывают заинтересованности человека в активизации своих усилий до тех пор, пока они не превратятся в его «внутреннюю» цель и далее в его «внутренний» план действия. Поэтому для конечного успеха большое значение имеет совпадение целей работника и предприятия.

Для решения этой задачи необходимо создание механизма мотивации повышения эффективности труда. Под этим подразумевается совокупность методов и приёмов воздействия на работников со стороны системы управления предприятия, побуждающие их к определенному поведению в процессе труда для достижения целей организации, основанной на необходимости удовлетворения личных потребностей.

Способы улучшения мотивации труда.

При рассмотрении мотивации следует сосредоточиться на факторах, которые заставляют человека действовать и усиливают его действия. Основные из них: потребности, интересы, мотивы и стимулы.

Рассмотрим способы улучшения мотивации труда. Они объединяются в пять относительно самостоятельных направлений:

- 1) материальное стимулирование;
- 2) неденежное стимулирование;
- 3) совершенствование организации труда;
- 4) вовлечение персонала в процесс управления;
- 5) улучшение качества рабочей силы.

Первое направление отражает роль мотивационного механизма оплаты труда в системе повышения производительности труда. Оно включает в качестве элементов совершенствование системы заработной платы (форм оплаты труда), предоставление возможности персоналу участвовать в собственности и прибыли предприятия. Оплата труда является мотивирующим фактором, только если она непосредственно связана с итогами труда. Работники должны быть убеждены в наличии устойчивой связи между получаемым материальным вознаграждением и производительностью труда. В заработной плате обязательно должна присутствовать составляющая, зависящая от достигнутых результатов.

Формы оплаты труда чрезвычайно многообразны. Их многообразие отражает разнообразие тех целей, достижению которых должна способствовать политика оплаты труда, а также разнообразие условий, в которых действуют различные организации. Тем не менее, стимулирующая функция оплаты всегда является важным элементом, учитываемым при разработке систем оплаты труда.

Стимулирующая оплата труда может применяться на уровне отдельных работников или на групповом уровне. Наиболее ярко выраженными формами оплаты по индивидуальному результату являются сдельная заработная плата и комиссионные выплаты за продажи. Каждая из этих форм имеет очевидные достоинства, но одновременно сопряжена с издержками и действенна лишь в определенных пределах. Эти системы являются сильными стимуляторами, они способствуют осуществлению самоотбора и могут быть легко поняты работниками. Однако их применение может привести к неэффективному распределению времени и усилий работников в тех случаях, когда работодателя интересует не только количество произведенной продукции или объем продаж, но и другие аспекты деятельности работника, например качество продукции, уход за оборудованием, сотрудничество с другими работниками, обслуживание потребителей или сбор информации. Тем не менее, там, где применяются сдельная оплата труда и комиссионные выплаты, реальная практика вполне

соответствует рекомендациям теории.

Индивидуальная стимулирующая оплата труда используется и в других случаях, особенно в сфере управленческой деятельности. (Оплата труда и стимулирование менеджеров и руководящих работников). Во всех этих ситуациях желательно использовать имеющуюся у работников информацию относительно их собственных индивидуальных характеристик и условий, в которых они работают. Проблема заключается в том, чтобы побудить работников раскрыть эту информацию. Для этого обычно используются два метода: меню контрактов, позволяющее работникам выбрать систему оплаты своего труда, и управление по целям, при котором работники помогают работодателю определить те плановые задания, которые будут поставлены перед ними.

Необходимость оценивать результаты подчиненных обременительна для руководителей. На практике эти оценки обычно оказываются не информативными, и работники не верят в их точность, справедливость, полезность. Этим в частности, объясняется очевидная слабая зависимость заработков работников от результатов их работы во многих организациях. При создании «системы стимулирования» важное значение могут иметь такие факторы, как структура должностных обязанностей, и степень свободы, которой обладают работники при распределении своего времени между выполнением служебных обязанностей и другими делами. При прочих равных условиях с точки зрения стимулирования предпочтительной является группировка отдельных задач, которая обеспечивает индивидуальную ответственность за полученные результаты. В тех случаях, когда группировка не отражается на качестве информации и когда используется стимулирующая оплата труда, предпочтительно закреплять за отдельным работником задачи с примерно одинаковой степенью сложности измерения результатов. При правильной группировке можно, не нарушая принципа равного вознаграждения, использовать интенсивное стимулирование для всех хорошо измеряемых операций и более слабое стимулирование для остальных операций. Работникам, у которых имеются сильные стимулы, побуждающие их добиваться хороших результатов, может быть предоставлена большая свобода действий при распределении своего времени между работой и иными делами, поскольку эти работники, распределяя свое время, будут лучше учитывать альтернативные издержки, чем те работники, чьи заработки мало зависят от результатов работы.

Можно утверждать, что для тех работников, чьи обязанности требуют большей свободы действий, следует обеспечивать интенсивное стимулирование результатов с тем, чтобы они более полно ощущали на себе общие последствия своих индивидуальных решений. Групповое стимулирование работников очень распространено. Используется множество различных систем такого стимулирования: как эксплицитных, связывающих величину заработка с производительностью, прибылью или другими

характеристиками результатов работы, так и имплицитных; например, применяемые в Японии системы предусматривают выплату премий, размеры которых, по-видимому, связаны с величиной прибыли, однако определяются решением совета директоров фирмы. Источником эффективности группового стимулирования является способность небольших групп работников обеспечивать взаимный контроль и добиваться своих членов желательного поведения. В тех случаях, когда группы работников могут изменять методы производства, их способность реагировать на стимулы может оказаться большей, чем аналогичная способность отдельных работников, что делает групповое стимулирование еще более эффективным. Наконец, любая система, создающая дифференциацию между членами группы, может приводить к возникновению вопросов, связанных с понятием справедливости. Независимо от того, стремятся ли работники добиться действительной справедливости в вопросах оплаты труда, или им свойственна альтруистическая озабоченность тем, как относятся к другим людям, или же руководствуются чисто эгоистическими мотивами, но готовы оказывать влияние на распределение фонда оплаты труда. Любые хорошо продуманные системы оплаты труда, как правило, лимитируют различия между размерами заработков отдельных работников. Таким образом, очевидное стремление обеспечить равенство заработков может иметь в своей основе простое стремление эффективности.

Безусловно, мотивационному механизму оплаты труда отводится большая роль, но постоянное повышение уровня оплаты труда не способствует как поддержанию трудовой активности на должном уровне, так и росту производительности труда. Применение этого метода может быть полезным для достижения кратковременных подъемов производительности труда. В конечном итоге происходит определенное наложение или привыкание к этому виду воздействия. Одностороннее воздействие на работников лишь денежными методами не может привести к долговечному подъему производительности труда.

Хотя в нашей стране, в отличие от высокоразвитых стран, на сегодняшний день труд рассматривается, в основном, лишь как средство заработка, можно предположить, что потребность в деньгах будет расти до определенного предела, зависящего от уровня жизни, после которого деньги станут условием нормального психологического состояния, сохранения человеческого достоинства. В этом случае в качестве доминирующих могут выступить другие группы потребностей, связанные с потребностью в творчестве, достижении успехов и другие. Для руководителя очень важно умение распознавать потребности работников. Потребность более низкого уровня должна удовлетворяться прежде, чем потребность следующего уровня станет более значительным фактором, определяющим поведение человека.

Потребности постоянно меняются, поэтому нельзя рассчитывать, что мотивация, которая сработала один раз, окажется эффективной и в дальнейшем. С развитием личности расширяются возможности, потребности в самовыражении. Таким образом, процесс мотивации путем удовлетворения потребностей бесконечен.

Рекомендации для современных условий.

Попытаемся сформулировать мотивирующие факторы организации труда, которые ведут к удовлетворению потребностей высших уровней.

На своём рабочем месте каждый хочет показать, на что он способен и что он значит для других, поэтому необходимы признание результатов деятельности конкретного работника, предоставление возможности принимать решения по вопросам, относящимся к его компетенции, консультировать других работников.

На рабочих местах следует формулировать мировоззрение единой команды: нельзя разрушать возникающие неформальные группы, если они не наносят реального ущерба целям организации.

Практически каждый имеет собственную точку зрения на то, как улучшить свою работу. Опираясь на заинтересованную поддержку руководства, не боясь санкций, *следует организовать работу так, чтобы у работника не пропало желание реализовать свои планы.*

По тому, в какой форме, с какой скоростью и каким способом работники получают информацию, они оценивают свою реальную значимость в глазах руководства, поэтому нельзя принимать решения, касающиеся изменений в работе сотрудников без их ведома, даже если изменения позитивны, а также затруднять доступ к необходимой информации. Информация о качестве труда сотрудника должна быть оперативной, масштабной и своевременной.

Работнику нужно предоставлять максимально возможную степень самоконтроля.

Большинство людей стремится в процессе работы приобрести новые знания. Поэтому так важно обеспечивать подчиненным возможность учиться, поощрять и развивать их творческие способности.

Каждый человек стремится к успеху. Успех - это реализованные цели, для достижения которых работник приложил максимум усилий. Успех без признания приводит к разочарованию, убивает инициативу. Этого не случится, если подчиненным, добившимся успеха, делегировать дополнительные права и полномочия, продвигать их по служебной лестнице.

Следующее направление улучшения мотивации - совершенствование организации труда - содержит постановку целей, расширения трудовых функций, обогащения труда, производственную ротацию, применение гибких графиков, улучшению условий труда.

Постановка целей предполагает, что правильно поставленная цель путем формирования ориентации на ее достижение служит мотивирующим средством для работника.

Расширение трудовых функций подразумевает внесение разнообразия в работу персонала, то есть увеличение числа операций, выполняемых одним работником. В результате удлиняется рабочий цикл у каждого работника, растет интенсивность труда. Применение данного метода целесообразно в случае недозагруженности работников и собственного желания их расширить круг своей деятельности, в противном случае это может привести к резкому сопротивлению со стороны работников.

Обогащение труда подразумевает предоставление человеку такой работы, которая давала бы возможность роста, творчества, ответственности, самоактуализации, включения в его обязанности некоторых функций планирования и контроля качества основной, а иногда и смежной продукции. Данный метод целесообразно применять в сфере труда инженерно-технических работников.

Для массовых рабочих профессий лучше всего использовать производственную ротацию, которая предполагает чередование видов работы и производственных операций, когда рабочие в течение дня периодически обмениваются рабочими местами, что характерно преимущественно для бригадной формы организации труда.

Улучшение условий труда - острейшая проблема сегодняшнего дня. На этапе перехода к рынку возрастает значимость условий труда как одной из важнейших потребностей человека. Условия труда, выступая не только потребностью, но и мотивом, побуждающим трудиться с определенной отдачей, могут быть одновременно фактором и следствием определенной производительности труда и его эффективности. Следует отличать еще одну сторону этой проблемы - низкая трудовая культура самих работников. Длительное время работая в неудовлетворительных санитарно-гигиенических условиях, человек не умеет, да и не хочет правильно организовывать свое рабочее место. В последнее время на наших передовых предприятиях в качестве эксперимента стали внедряться японские методы управления производительности, одним из которых является повышение культуры производства. Соблюдение пяти принципов работы является одним из элементов трудовой морали.

- 1) Ликвидировать ненужные предметы на рабочих местах;
- 2) Правильно располагать и хранить нужные предметы;
- 3) Постоянно поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте;
- 4) Постоянная готовность рабочего места к проведению работы;
- 5) Усвоить дисциплину и соблюдать перечисленные принципы.

Состояние рабочего места оценивается ежедневно при проверке и глобальной оценке на соответствии его содержания указанным правилам. Рабочие прямо заинтересованы в постоянном поддержании в хорошем

состоянии своего места, так как в этом случае увеличивается на 10% тарифная часть его заработка. Применение такой системы позволяет повысить уровень культуры производства и способствует росту производительности труда.

Использованные источники:

1. Б. М. Генкин Экономика и социология труда. М, 2001.
2. Управление персоналом организации. Под. ред. А. Я. Кибанова М, 2002.
3. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация и менеджмент. Под. ред. Елисеевой И. И. СПб.:2001.
4. С. Савченко “Мотивация: теоретические размышления, практика”.

Кабанова А.А.

студент

ФГБОУ ВПО «МГУ им. Н. П. Огарева»

Россия, г. Саранск

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ

Общество наделило бизнес ответственностью за различные экологические, политические (война, осложнение отношений с другими странами), гражданские (равноправие, уровень жизни), социальные (защита потребителя) последствия решений, принимаемых представителями делового мира для достижения своих экономических целей.

В соответствии с современными принципами менеджмента признание социальной ответственности менеджмента как перед обществом в целом, так и перед работниками организации выступает на первый план. Характерным является формирование новых отношений между организацией и работающими в ней людьми. Менеджмент направлен на человека, на то, чтобы побуждать людей к эффективным совместным действиям. Формирование единой команды, где каждый четко знает свое место, где правильно организованы взаимодействие и взаимопомощь, - одна из основных задач руководителя. Социальная ориентация организаций означает, что наряду с экономической функцией она выполняет и общественную роль.

На роль бизнеса и тенденции его социализации большое воздействие оказывают такие факторы, как изменения рынка труда в будущем, необходимость решать исключительно важные проблемы, связанные с занятостью, безработицей, качеством трудовой жизни, предоставлением достойной работы экономически активным категориям населения, - и за все это бизнес должен возложить на себя ответственность.

Социальная ответственность – обязательства организации приносить пользу обществу через использование прибылей от частного бизнеса.

В качестве критериев оценки социальной ответственности организации в мировой практике менеджмента используются:

1. Экономическая - самая основная обязанность фирмы. Эти обязательства нужно трактовать только как всем привычную деятельность фирмы в рамках ее производства.

2. Юридическая - отражает обязательства фирмы по подчинению законам, причем, как гражданским, так и уголовным, существующим в обществе, а помимо этого еще и специальным законам, которые регулируют деятельность производителей.

3. Этическая - обязательства, масштаб которых шире правовой ответственности фирмы, но они не являются обязательными. Некоторые действия, которые разрешены законом, нельзя назвать этическими.

Например, производство и распространение табачных изделий разрешено, но при частых летальных исходах от курения многие считают неэтичным продолжать продажу сигарет, несмотря даже на то, что закон обязывает печатать на каждой пачке медицинское предупреждение. Очень часто руководители выбирают такой вид производства, который и законен и этичен. В этом случае соотношение правовых и этических норм найти довольно легко. И это, возможно, простейший тип экономической ситуации, в которой может действовать компания. Но такие случаи оптимального соотношения правовых и этических норм встречаются значительно меньше, чем согласия в вопросах этичности или неэтичности.

4. Ответственность за улучшение благосостояния общества и качества жизни персонала - является исключительно добровольным действием организации. Она не закреплена нормами экономической, юридической и этической ответственности и определяет желание организации внести свой вклад в развитие общества и рост его благосостояния. Принятая на себя ответственность выходит за рамки ожиданий заинтересованных групп.

Стабилизация социально-экономической ситуации в России, укрепление бизнес-сектора, рост амбиции российских компаний на международной арене стали предпосылками для системных изменений в их деятельности.

Потребность российского бизнеса в получении общественного признания и закреплении на внутреннем и внешнем рынках является стимулом для изменений в подходе компаний к взаимодействию с обществом.

В среде крупных российских корпораций начинается широкое обсуждение темы корпоративной социальной ответственности, инициаторами которого выступают профессиональные объединения предпринимателей. В ряде корпораций происходит реструктуризация деятельности и органов управления в области корпоративной социальной политики. Появляются корпоративные программы, использующие новые социальные технологии.

Пока всерьез о политике социальной ответственности и стратегии участия в жизни общества России задумываются преимущественно крупные

общенациональные компании и подразделения международных компаний. Средний бизнес, за редким исключением, работает «по старинке». В небольших компаниях пока еще не везде задумываются о профессиональном бизнес-планировании, менеджменте, бизнес осуществляется по принципу «как получится». Бизнес рассматривается скорее как способ получения денег, а не как профессиональная деятельность, имеющая свои особенности. Похож подход и к социальным программам, поэтому социальная деятельность в основном сводится к разовой благотворительности.

Несмотря на активное продвижение принятых за рубежом принципов социальной ответственности в России, наша страна и содержание российского бизнеса накладывают свои особенности на развитие концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) в России. Эти особенности необходимо учитывать как при выработке индивидуальных подходов компаний, так и в разработке единых принципов КСО российского бизнеса. Эти особенности можно разделить на три подгруппы:

1) связанные с историей и географией России:

- огромная территория;
- удаленность населенных пунктов друг от друга, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке;
- концентрация капитала в наиболее неосвоенных и климатически сложных регионах страны (Сибирь и Север - нефтяная промышленность, газовая, цветная металлургия);
- преобладание моногородов, где вся инфраструктура и население привязаны к одному предприятию;
- разваливающая социальная инфраструктура.

2) связанные с менталитетом населения и традициями корпоративного управления;

• высокие социальные ожидания при низкой социальной активности населения: жители регионов ожидают решения всех социальных проблем от компании, местной и федеральной власти, но в массе своей не готовы прилагать самостоятельные усилия для решения общественных проблем;

• традиции трудовых взаимоотношений - жесткая привязка работника к предприятию наличием «своих» социальных учреждений (свой детский сад, своя больница, свой санаторий, свой магазин, свой клуб) при низкой оплате труда, кроме того, последствия многолетней оценки качества работника по его лояльности власти и идеологии, а не по продуктивности работы;

• неадекватное отношение прессы к усилиям компании в поддержке общества: от полного игнорирования до патологических подозрений в корысти.

3) связанные с социальной и политической ситуацией в стране:

- высокий уровень бедности в регионах;

- огромное количество и большой разброс социальных проблем на территориях - непонятно, «за что хвататься»;
- отсутствие опыта и государственной инфраструктуры для решения «новых» проблем: наркомании, бездомности, проблемы СПИДа;
- низкий уровень финансирования социальной сферы за счет бюджетных источников и недостаточная квалификация работников муниципалитетов.

Таким образом, российский бизнес, с одной стороны, стремится выработать индивидуальные и общие подходы к социальной ответственности, внедрить международные принципы прозрачности, экологической безопасности, трудовых отношений, поддержки общества. С другой стороны, он вынужден содержать разваливающиеся социальные учреждения на территориях, сохранять большое количество «советских» льгот для персонала, оказывать помощь муниципалитетам в бюджетном планировании, отбиваясь при этом от «благотворительного рэкета» местных властей.

В этой ситуации выходом может являться разработка таких подходов к социальной ответственности компаний, которые были бы основаны на общепринятых международных принципах социальной ответственности, но с другой стороны, предлагали бы формы осуществления политики социальной ответственности с учетом особенностей России.

*Кабисов К.А., д.э.н.
проф., зав. каф. экономической теории
Гаглыева Э.
аспирант кафедры экономической теории
Северо-Кавказский горно-металлургический (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ*

К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЦЕССАХ РЕГИОНА

Социально-экономические и институциональные процессы можно рассмотреть в разрезе трех качественно-различных этапов: первый этап – функционирования социально-экономических и институциональных процессов в условиях планово-распределительной системы экономики (1980 – 1990 гг.); второй этап – период формирования основ рыночной модели хозяйствования (1991 – 2000гг.); третий этап – охватывает начало XXI века (с 2001 по настоящее время). Выделенные этапы качественно отличаются друг от друга структурой собственности на средства производства, воспроизводственным процессом, формой управления. Принципиальная особенность первого этапа заключается в общегосударственном характере. Главное в нем – реализация общегосударственных задач с учетом ресурсной базы и социально-экономических особенностей регионов.

Анализ показывает, что накануне переходного периода имела место определенная дифференциация автономных республик Юга РСФСР по макроэкономическим показателям их развития, в частности по производству совокупного общественного продукта и национального дохода на душу населения.

Производство ВОП на душу населения в автономных республиках Юга РСФСР как в целом, так и по всем автономным республикам ниже среднероссийского показателя. Наибольшее отклонение наблюдается в Дагестанской АССР (-8,3 тыс. руб.), наименьшее – в Калмыцкой АССР (-2,3 тыс. руб.), а в целом по всем автономным республикам оно составило -6,2 тыс. руб.

Производство НД на душу населения также существенно различается. В целом по РСФСР оно составило 6,3 тыс. руб., в среднем по автономным республикам Юга РСФСР – 3,8 тыс. руб., внутри же автономных республик оно колеблется от 6,9 тыс. руб. в Калмыцкой АССР, до 3,2 тыс. руб. в Чечено-Ингушской АССР. При этом только в Калмыцкой АССР оно выше среднего по РСФСР, в Северо-Осетинской АССР этот показатель составил 4,7 тыс. рублей.

В условиях перестройки и развития промышленности наметились новые тенденции: в республике с 1980 по 1990 гг. промышленность оставалась ведущим звеном народнохозяйственного комплекса республики. В промышленности было занято более 30% от общей численности трудовых ресурсов республики. В распределении капитальных вложений повышена доля затрат на реконструкцию и техническое перевооружение предприятий с 32% в 1980 г. до 54% в 1990г. В целом капитальные вложения в промышленный комплекс республики в рассматриваемый период достигли 732 млн. рублей, что равнялось 38% от их общей суммы. В промышленном комплексе республики в 1990г. создано 45% национального дохода Северной Осетии. В структуре промышленности повысилась доля прогрессивных отраслей – машиностроения, химии и нефтехимии, целлюлозно-бумажного комплекса. В республике наблюдалось повышение удельного веса электроэнергетики, значительно отставшей в предыдущие периоды.

Анализируя динамику сельскохозяйственного производства накануне реформ, необходимо отметить, что его эффективность намного отставала от степени развития материально-технической базы. Хотя, фондообеспеченность в сельском хозяйстве республики была выше, чем в РСФСР в целом, фондовооруженность к началу реформ возросла на 34%.

Надо отметить, что в этот период в республике увеличился дефицит продовольствия, несмотря на дотации из республиканского фонда, она отставала по среднедушевому потреблению необходимых продуктов питания.

Увеличение капитальных вложений в аграрный сектор республики происходило в основном за счет инвестиций государства, составивших 67% общих вложений.

Промышленность республики Северная Осетия-Алания в период перехода к рыночной модели хозяйствования претерпела ряд существенных структурных изменений.

В условиях переходного периода становление новой модели производственной деятельности, адекватной рыночной системе хозяйствования, предполагало проведение разгосударствления и приватизации, образование новых организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов, свободу экономической деятельности, замену централизованного распределения ресурсов, формирование рыночной инфраструктуры и т.д.

Число самостоятельно хозяйствующих субъектов увеличилось против дореформенного периода в несколько десятков раз.

Однако промышленность Северной Осетии до настоящего времени законодательно, организационно и институционально не сформирована.

Анализируя динамику аграрного сектора экономики за годы рыночных реформ, надо отметить, что его результативность отставала от степени развития материально-технической базы сельского хозяйства республики. При высокой фондовооруженности снижалась фондоотдача, практически не снижалась себестоимость производимой сельскохозяйственной продукции.

К концу 80 - х годов в республике продолжался рост возраста изношенности техники, сокращалось ее количество в хозяйствах. С 1998г число тракторов сократилось в 1,75 раза; плугов в 1,7; культиваторов – в 1,7 сеялок – в 1,7 раза. Общее количество технических средств в сельском хозяйстве республики снизилось в 1,76 раза.

В период развития интеграционных процессов в АПК административное – государственное управление было достаточно результативно. Однако к началу 90-х годов оно становится менее эффективным вследствие начавшейся либерализации хозяйственных связей.

До сих пор в республиканском АПК продолжается усиление диспаритета цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности.

В течение рассмотренного промежутка времени численность населения республики в целом увеличилась на 107,3%. Это довольно высокий темп роста. Особенно обращает на себя внимание опережающий темп роста сельского населения, что объясняется особенностями миграционных процессов постсоветского периода и характерен для многих регионов России.

Институциональная трансформация, наряду со структурной перестройкой, явились важнейшим направлением формирования рыночной экономики РСО-Алания в 90-е гг. XX века. Они были призваны преодолеть

сложившиеся в период плановой экономики структурные деформации, обеспечить создание качественно обновленной системы производительных сил региона.

Особенности осуществления институциональной трансформации экономики РСО-Алания в 90-е годы XX века позволяют выделить два основных этапа:

— первый этап охватывает 1990—1995 годы, когда проводилась активная реформа или адаптация старых институтов, создание и становление новых институтов рыночной экономики;

— второй этап включает 1995-2000 годы, в котором произошло определенное укрепление и дальнейшее развитие институциональных основ рыночных отношений.

Анализ экономической ситуации в промышленном комплексе в целом характеризуется ростом объемов промышленного производства. Однако следует отметить, что рост производства в разрезе отдельных отраслей существенно различаются.

Это подтверждается динамикой развития отдельных отраслей промышленности республики.

К причинам, мешающим росту промышленного производства республики следует отнести следующее:

- недостаточное участие государства, выразившееся в снижении управляемости экономикой. Стремление решить все проблемы, связанные с изменением форм хозяйствования с помощью рыночных рычагов оказались неоправданными;

- распад межрегиональных экономических связей;

- снижение объемов бюджетного финансирования промышленного комплекса, острая нехватка собственных и других инвестиционных средств;

- неспособность руководства большей части предприятий республики к работе в условиях зарождающихся рыночных отношений и др.

Анализируя аграрный сектор экономики республики на современном этапе, следует отметить, что в 2008 году произведено валовой продукции сельского хозяйства на 14 млрд. 840 млн. руб., что составило 118,4% к уровню достигнутому в 2007 году, в 2006г. – 123, 3%. Среди 13 регионов Южного Федерального округа РСО-Алания занимает четвертое место по приросту производства сельхозпродукции, после Ростовской, Волгоградской областей и Краснодарского края. Эти результаты были достигнуты благодаря привлечению банковских кредитов сельхозпроизводителей.

Например, 2006 – 2008 годы сельхозтоваропроизводителями всех форм собственности привлечено банковских кредитов в объеме 2,4 млрд. рублей, в том числе инвестиционных – 519 млн. рублей, краткосрочных – 870, на развитие малых форм хозяйствования – 969 млн. руб.

Вложенные в развитие отрасли средства способствовали снижению себестоимости и росту эффективности сельскохозяйственного производства.

В 2008 году в растениеводстве индекс производства продукции к уровню 2007 года составил 149,6%, в 2006 году – 153,3%

По приросту производства зерновых и зернобобовых культур республика среди регионов ЮФО занимает 4 место (после Калмыкии, Ростовской и Волгоградской областей), картофеля 2 – е место (после Астраханской области), по урожайности зерновых и зернобобовых культур – 2 – ое место (после Краснодарского края), кукурузы на зерно – 1-ое место.

Организационным ядром полного вывода АПК республики из кризисного состояния сегодня может стать специальный антикризисный комитет по сельскому хозяйству. Структурно антикризисный комитет следует рассмотреть на уровне правительства республики с участием научных работников.

*Кабисов К.А., д.э.н.
проф., зав. каф. экономической теории
Северо-Кавказский горно-металлургический (ГТУ)
Россия, г. Владикавказ*

ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ - АЛАНИЯ

Экономическая история как наука зародилась под влиянием экономического прогресса в Западной Европе во второй половине XIX в., выделившись из политической экономии. Она стала преподаваться на рубеже XIX — XX вв. как самостоятельная научная дисциплина в европейских университетах, причем ранее всего в тех, которые руководствовались прагматической целью — подготовить управленческие кадры, способные проводить эффективную реформистскую политику.

Она изучается и в других европейских странах. В Париже, работает Институт экономической и социальной истории, созданы центры по истории рынка рабочей силы. Центр экономической и социальной истории функционирует при университете в Лионе.

Экономическая история преподается также в университетах США. Надо отметить, что здесь в настоящее время экономическая история слилась с экономической теорией в единую дисциплину, а в Западной Европе она сохранила свою самостоятельность.

В зарубежных странах экономическая история давно стала неотъемлемой частью подготовки не только экономистов, но и юристов, политологов, социологов.

В России экономическая история начала читаться в послевоенный период, однако количество часов было ничтожно малым и не соответствовало даже тогдашним требованиям.

Сегодня во многих университетах нашей страны экономическая история практически не преподается.

К сожалению, научные исследования по экономической истории по многим субъектам Российской Федерации осуществляются недостаточно системно и носят фрагментарный характер. Это в полной мере касается и регионов Северного Кавказа, в том числе и Республики Северная Осетия-Алания.

Незнание экономической истории не только чревато повторением старых ошибок, но и рождением новых, могущих усложнить решение современных задач.

В данной книге проведен комплексный историко-экономический анализ развития экономики Северной Осетии в период от отмены крепостного права в России до настоящего времени.

По мере восхождения от великой аграрной реформы XIX в. в России до сегодняшнего дня в развитии экономики Северной Осетии выделены следующие исторические этапы:

- 1.) от отмены крепостного права до Октябрьской социалистической революции в России (1861-1917 гг.);
- 2.) от Октябрьской социалистической революции до принятия первого пятилетнего плана (1917-1927 гг.);
- 3.) период довоенных пятилеток (1928-1941 гг.);
- 4.) период Великой отечественной войны и послевоенного восстановления (1941-1950 гг.);
- 5.) период 50-60х (1951-1970 гг.);
- 6.) период 70х – первой половины 80х годов;
- 7.) период (1986-1990гг.);
- 8.) период формирования основ рыночной экономики (1991-2000гг.);
- 9.) период развития экономики в начале XXI века.

Выделенные этапы качественно отличаются друг от друга структурой собственности на средства производства, воспроизводственным процессом, формой управления и формой хозяйствования. Принципиальная особенность выделенных этапов в рамках планово-распределительной системы заключается в их общегосударственном характере собственности на средства производства.

Важнейшей особенностью развития экономики Северной Осетии после отмены крепостного права явилось возникновение и установление господства капиталистических отношений во всех сферах хозяйствования. Процесс зарождения и развития капитализма в Северной Осетии начался еще в 40-50-х годах, однако более интенсивно он проходил в 90-х гг. XIX в.

Русский капитализм оказывал на местную промышленность двоякое влияние: с одной стороны, он играл решающее значение в развитии здесь капиталистических отношений, а с другой придавал экономике однобокий характер, не давал возможности для возникновения крупной машинной промышленности, превратил Северную Осетию в рынок сбыта своих товаров и вывоза сырьевых материалов, Это определило своеобразие

капиталистической индустриализации Северной Осетии - возникавшие фабрики и заводы создавались за счет поставок оборудования из центральной России или ввоза из-за границы.

Развитие промышленности в Северной Осетии особенно ускорилося после первой революции 1905-1907 гг. В этот период многие местные предприятия превратились в относительно крупные заводы и фабрики с современной по тому времени технологией производства. Так, Владиказский свинцово-цинковый завод, Садонский рудник Мизурская обогатительная фабрика акционерного общества «Алагир» стали типичными предприятиями монополистического капитала. В экономике Северной Осетии усилились позиции иностранного капитала.

Определенные изменения в этот период произошли и в сельском хозяйстве, которое в 90-х годах развивалось более быстрыми темпами. Классовая дифференциация, рост производства товарного хлеба, существенное уменьшение крепостнических форм эксплуатации и феодальной зависимости крестьян и использование наемной рабочей силы в кулацких хозяйствах свидетельствуют о развитии в сельском хозяйстве капиталистических отношений. Заметное влияние на этот процесс также оказывал русский капитализм. Вместе с тем капиталистические отношения вытекали и из внутреннего развития самой Северной Осетии, охватывая все стороны общественной жизни. Поскольку Северная Осетия была аграрным регионом, эти отношения особенно четко проявились именно в сельском хозяйстве, где начали специализироваться на выращивании товарной кукурузы. На долю кукурузы приходилось 75% всей пашни Северной Осетии, а более 60% всего ее урожая продавалось на внутренних и внешних рынках.

Из Северной Осетии ежегодно через железнодорожные станции Владикавказ, Беслан, Эльхотово и Дарг-Кох отправлялись в Центральную Россию и даже за рубеж миллионы пудов кукурузы из равнинных осетинских селений.

Развитие экономики, характеризующееся установлением господства капиталистических отношений в хозяйствах Северной Осетии, привело к определенным социальным результатам и последствиям. Изменилась классовая структура осетинского общества, сформировался рабочий класс Северной Осетии, произошло становление осетинской национальной буржуазии. Развитие капиталистических отношений в сельском хозяйстве ослабило позиции осетинских помещиков и выдвинуло на первый план слой сельской буржуазии - кулаков. Накануне Октябрьской революции кулачество стало самой многочисленной группой среди господствующих классов Северной Осетии. Его удельный вес в землепользовании значительно вырос. Сосредоточение в руках кулаков крупных земельных участков и разорение значительной части среднего крестьянства сделали наемный труд наиболее распространенной ограненной формой применения

рабочей силы в сельскохозяйственном производстве. С ростом кулачества возрастала и численность его основного объекта эксплуатации - беднейшего крестьянства.

Решающее влияние капиталистического уклада на экономику обусловило обострение социальных противоречий в Северной Осетии. Этот процесс под влиянием революционного движения рабочих и крестьян России привел к усилению классовой борьбы, вовлечению Северной Осетии в общенациональное революционное движение и России.

Октябрьская социалистическая революция навсегда покончила с неравноправным положением народов России, раскрепостила их политически. Но от прошлого еще осталось экономическое и культурное неравенство наций. Это выражалось в слабом развитии экономики бывших национальных окраин царской России, как аграрно-сырьевых придатков центральных промышленных районов страны. Без преодоления этого неравенства нельзя было обеспечить подлинное равноправие, расцвет сближение социалистических наций, успешное экономическое развитие.

Первым условием ликвидации фактического неравенства народов на Северном Кавказе являлось создание здесь национальной государственности уже в первые годы советской власти. Формой такой национальной государственности вначале была межнациональная Автономная Горская Советская Социалистическая Республика (1921-1924 гг.), в рамках которой успешно развернулась борьба за политическое, экономическое и культурное развитие вошедших в ее состав народностей. В 1924 г. горская республика была упразднена и Северная Осетия и получила автономию - образовалась Северо-Осетинская автономная область.

Осетинский народ впервые в своей истории приобщился к управлению государством и был вовлечен в социалистическое строительство. Это способствовало его быстрейшему экономическому и культурному возрождению. Был разрешен наиболее жгучий в Северной Осетии вопрос - земельный. Малоземельные и безземельные горцы были наделены сельскохозяйственными угодьями, ликвидирована чересполосица.

Важное значение в развитии и укреплении крестьянских хозяйств сыграла в этот период кооперация. Новая экономическая политика (НЭП) в условиях Северной Осетии способствовала быстрейшему восстановлению и подъему сельского хозяйства, упрочению союза рабочего класса и крестьянства, укреплению основ Советской власти в осетинской деревне. В результате правильного подхода к решению земельного вопроса в Северной Осетии была изжита национальная рознь между осетинами и русскими переселенцами, устанавливалась атмосфера мира и дружбы между всеми народами республики.

Одной из важнейших задач исследуемого периода являлось восстановление и развитие промышленности. В короткий срок в республике были восстановлены и пущены в эксплуатацию такие предприятия, как

серебросвинцовый завод «Алагир», Садонский рудник, Бесланский вакуумно-сушильный завод и др.

Промышленность и сельское хозяйство Северной Осетии в 1925 г. по основным показателям достигли довоенного уровня.

Грамотность населения с 12,07% в 1920 г. поднялась до 23,7% в 1926 г. Изменилась и классовая структура населения республики, составлявшее в 1926 г. 152995 чел. Из них рабочих (в.т.ч. сельскохозяйственных) было 7190 чел. (4,72%), крестьян - 118448 чел. (77,71%), служащих - 4301 чел. (2,81%), использующих наемный труд - 3591 чел. (2,32%), кустарей-одиночек - 16135 чел. (10,57%), прочих - 2620 чел. (1,73%). Основными классами стали рабочие и трудящиеся крестьяне, составившие вместе 82,4% населения, области.

В то же время в Северной Осетии сохранялась технико-экономическая отсталость, доставшаяся в наследство, от царской России. Требовала улучшения структура промышленности за счет расширения состава обрабатывающих отраслей. Диспропорции можно было ликвидировать только путем социалистической индустриализации. Проведение индустриализации, как ключевой задачи социалистического строительства, стало объективной необходимостью и не терпело отлагательства.

Годы предвоенных пятилеток имеют исключительно важное значение в политическом, экономическом и культурном развитии СССР. По значимости политических событий и экономических мероприятий, уровню активности народных масс этот период является одним из наиболее важных в истории нашей страны. Это были годы строительства фундамента социалистической экономики создавалась крупная промышленность, обеспечившая технико-экономическую независимость СССР от капиталистических стран. Программа индустриализации была направлена на выравнивание уровней хозяйственного социального развития различных народов страны, подтягивание ранее отсталых национальных регионов до уровня развитых районов СССР. В период 1928-1941 гг. была осуществлена коллективизация сельского хозяйства, которая, несмотря на допущенные извращения и многочисленные человеческие жертвы, привела к социально-экономическим изменениям в аграрном строе, ликвидации эксплуатации человека человеком.

Под влиянием этих процессов происходило и развитие Северной Осетии. За счет интенсивного развития промышленности в валовом общественном продукте снизилась доля сельского хозяйства, что было наиболее важным историческим результатом - будучи в прошлом аграрной окраиной Северная Осетия превратилась в промышленно-развитую республику. При этом темпы развития Осетии превышали союзные. Если за 1913-1940 и валовая продукция крупной промышленности СССР им росла в 11,6 раза, то в Северной Осетии - в 13 раз[1].

В автономной республике был создан промышленный комплекс, сочетавший развитие отраслей тяжелой промышленности с отраслями группы "Б" (пищевой, стекольной, швейной). Это свидетельствовало о достаточно пропорциональном развитии народно-хозяйственного комплекса Северной Осетии. Из отраслей промышленности развитых до революции, цветная металлургия осталась профилирующей, а ее предприятия были реконструированы. Созданные после революции Бесланский маисовый комбинат, завод «Стеклотара», швейная фабрика С.М.Кирова являлись специализированными предприятиями союзного, регионального и республиканского значения. Продукция промышленности республики экспортировалась, что способствовало привлечению иностранной валюты в тот ответственный исторический период.

В сельском хозяйстве республики нарушение принципа добровольности, форсирование темпов коллективизации, экспроприация имущества и скота не только кулаков, но и у середняцких и бедняцких масс, вызывали протесты населения, умышленный прирез поголовья и, как следствие этого, резкое сокращение его численности. Вместе с тем была укреплена материально-техническая база аграрного сектора, который пополнился значительным парком тракторов, комбайнов и других сельскохозяйственных машин, что обусловило повышение производительности труда сельских тружеников и высвобождение рабочих рук для промышленного производства, численность занятых в котором резко возросла. Однако в аграрном секторе преобладал экстенсивный тип расширенного воспроизводства, хотя по урожайности кукурузы Осетия уже тогда занимала одно из первых мест стране. В целом за довоенные годы основные процессы в земледелии были механизированы, тогда как животноводство по уровню механизации отставало. Но благодаря улучшению кормовой базы определенные успехи были достигнуты и в развитии животноводства: поголовье иного рогатого скота в колхозах с 1935 г. по 1940 г. росло на 175,5 %, свиней - на 160 %, овец и коз - на 135%[2].

Изменения в структуре общественного производства, изменение в нем удельного веса промышленности привело к изменению соотношения городского и сельского населения республики - удельный вес городских жителей в общей численности населения поднялся до 45 %, что противно союзный показатель.

Непосредственным результатом успеха экономического развития республики явилось повышение материального благосостояния и культурного уровня трудящихся республики. Выросли денежные доходы рабочих, служащих и колхозников, поднялся их культурный уровень.

Успешное осуществление программы народного образования привело к росту численности учащихся с 27,7 тыс. человек в 1927-1928 учебном году до 82,7 тыс. в 1940-1941 учебном году. Ассигнования на народное образование 1940 г. по сравнению с 1914 г. увеличились почти в 1000 раз. К

началу Великой Отечественной войны была основно завершена ликвидация неграмотности и малограмотности. Значительные успехи были достигнуты деле расширения сети высших и средних специальных учебных заведений.

В 1936 г. была принята новая Конституция СССР, соответствии с которой Северо-Осетинская автономии область была преобразована в Северо-Осетинскую Автономную Советскую Социалистическую Республику.

Период 1941-1950 гг. включает два пятилетия, существенно различающихся между собой процессами воспроизводства: 1) 1941-1945 гг. - период войны, когда все народное хозяйство было поставлено на службу фронту, обеспечению потребностей войны, и 2) 1946-1950 гг. - период четвертой пятилетки, когда пропорции экономики определялись потребностями восстановления разрушенного войной. В то же время эти два пятилетия неразрывно связаны между собой, поскольку развитие экономики на протяжении 1941-1950 гг. несет глубокую печать это крупнейшей в истории человечества войны, что обусловило рассмотрение двух указанных пятилеток в одной общей главе. Для экономики Северной Осетии периода войны наряду с общезначимыми чертами характерен ряд особенностей. Первый этап войны для республики являлся периодом не только перевода всех отраслей и предприятий на выпуск военной продукции, но и прироста промышленного производств, тогда как в целом по стране в декабре 1941 г. наблюдалось наибольшее падение валовой продукции. В отличие от западных районов, где из-за быстрого продвижения фашистских полчищ не удалось собрать урожай лета 1941 г., в Северной Осетии эта трудная задача была успешно решена. На втором этапе войны из-за стратегических просчетов советского командования осенью 1942 г. для Северного Кавказа, в т.ч. Северной Осетии наступил самый тяжелый период в истории войны. Во второй половине 1942 г. здесь прошла волна эвакуации, затронувшая и крупнейшие заводы республики, значительная часть территории республики была оккупирована немцами. Однако оккупация Осетии была непродолжительной и уже в 1943 г. здесь началось восстановление разрушенных объектов и даже рэвакуация вывезенных предприятий.

Особенностью военного периода явилась транспортировка по Владикавказской железной дороге транзитного потока грузов, поступающих к нам по ленд-лизу через Иран. Трудности с перевозками из-за перегрузки основной железнодорожной линии, соединяющей Северный Кавказ с Центром, обусловили необходимость постройки в тяжелых условиях военных лет железнодорожной линии Астрахань-Кизляр, сыгравшей решающую роль в снабжении Северо-Кавказского фронта вооружением, боеприпасами и другой военной техникой.

Сложной проблемой, которую пришлось решать в годы войны, была проблема кадров, поскольку основная часть мужского трудоспособного

населения ушла в Красную Армию. Уже в 1942 г. численность рабочих и служащих составила только 40,8 % против уровня 1940 г. Для восстановления полной мощности фабрик и заводов потребовались многие тысячи квалифицированных рабочих и инженеров. Так, на заводе «Электроцинк» не хватало около 900 рабочих, Садонскому полиметаллическому комбинату для нормальной производственной деятельности требовалось дополнительно 100 рабочих, Бесланскому маисовому комбинату - более 600, заводу «Стеклотара» - свыше 300, а по предприятиям Наркомата местной промышленности нехватка рабочих достигла 600 человек.

Относительный рост численности рабочих на промышленных предприятиях Северной Осетии начался только с 1943 г. В 1944 г, на фабриках и заводах работало уже около 14 тыс. человек.

Анализ данных о состоянии и развитии сельского хозяйства в Северной Осетии в годы Великой Отечественной войны позволяет отметить следующее.

Война создала огромные трудности для развития сельского хозяйства республики: резко уменьшилась материальная база и его производственные возможности вследствие отвлечения из сельского хозяйства большого количества рабочей силы, живого тягла, средств производства, особенно тракторов, в отрасли значительно сократились масштабы и снизились темпы воспроизводства. Это вызвало постепенное уменьшение, по сравнению с довоенным уровнем, производства сельскохозяйственной продукции.

Всемерная помощь в восстановлении и развитии сельскохозяйственного производства Северной Осетии была оказана советским государством, а также народами Северного Кавказа и других регионов страны.

Коллективы заводов и фабрик оказывали регулярную помощь сельским труженикам в проведении посевных, уборочных и ремонтно-строительных работ, брали шефство над колхозами и совхозами. Благодаря этому труженики сельского хозяйства полностью выполнили свои обязательства перед страной.

Годы четвертой пятилетки характеризовались высокими темпами восстановления народного хозяйства Северной Осетии. Практически были возрождены все разрушенные предприятия, колхозы, МТС, пути сообщения. Восстановление заводов и фабрик осуществлялось с проведением их технической реконструкции и модернизации, что обеспечило расширение их производственной мощности и создало возможности для увеличения выпуска промышленной продукции.

Наряду с восстановлением осуществлялось новое крупное строительство, подкрепленное капитальными вложениями, в 1,5 раза превышающими инвестиции второй пятилетки. Новое строительство внесло

изменения в сложившуюся структуру промышленности - в Северной Осетии в четвертой пятилетке возникло собственное машиностроение.

В сельском хозяйстве Осетии, как и в стране в целом, началось укрупнение колхозов. Восстановление довоенного уровня валовой продукции аграрного сектора произошло раньше, чем в Союзе в целом (соответственно, в 1947 и в 1950 гг.); однако неблагоприятные погодные условия в 1948 г. затормозили этот процесс. Значительно выросли обороты кооперативной торговли. Вместе с тем проявились неблагоприятные тенденции: рост численности рабочих опережал рост производительности труда, темпы жилищного строительства отставали от интенсивности прироста населения, укрупнение колхозов осуществлялось административно-командными методами, не соблюдался принцип эквивалентности обмена между городом и деревней.

Период 50-60-х годов был временем, когда экономика Северной Осетии развивалась высокими темпами: производство промышленной продукции возросло в 6,9 раза, валовые сборы сельскохозяйственной продукции удвоились, производство продукции животноводства возросло в 3-4 раза, розничный товарооборот - в 4,2 раза.

Промышленность оставалась ведущим подразделением экономики, причем развитие тяжелой индустрии сочеталось с развитием легкой и пищевой отраслей. Доминирующей тенденцией в изменении структуры промышленности стало развитие машиностроения, которое по значению вышло на второе место после цветной металлургии профилирующей отрасли республики. Развитие такой трудоемкой отрасли, как машиностроение, было прогрессивным и в техническом и социальном плане. В период 1950-1970 гг. интенсивное развитие получила промышленность строительных материалов, а также химическая, что соответствовало общесоюзным тенденциям. Создание цементной промышленности, организация производства железобетонных конструкций, создание химической индустрии позволили осуществить в республике значительный объем капитального строительства.

Исключительно высокую долю занимала в промышленном производстве пищевая и легкая промышленность предприятия которых имели союзную и республиканскую специализацию. В структуре пищевой промышленности и изменения были обусловлены созданием новой для республики отрасли - сахарной, в легкой промышленности трикотажной.

Интенсивное развитие индустрии обусловило переход республики к промышленному типу занятости и сокращению удельного веса сельских жителей до 35,5 % в 1970 г против 51 % в 1950 г. и превышению численности городского населения по сравнению с сельским в 2 раза.

Для этого периода характерно интенсивное внедрение технического прогресса во все отрасли промышленности где производство оснащалось механизированными поточными и автоматическими линиями, а также комплексно-механизированными и автоматизированными цехами и

участками. Особенно интенсивно оснащалось прогрессивным оборудованием машиностроение, а также стекольная и фарфоро-фаянсовая промышленность. Высокая степень механизации была достигнута в пищевой промышленности. Существенный эффект дал перевод индустрии и коммунально-бытовой сферы на использование природного газа.

Вместе с тем в развитии промышленности имелись трудности и диспропорции. Сохранялось отставание сырьевой базы цветной металлургии, не всегда хватало сырья ведущему предприятию пищевой промышленности - Бесланскому маисовому комбинату. Отставала электроэнергетика, недостаточно оснащалось электроэнергией сельское хозяйство, не хватало топлива.

Аграрный сектор экономики Северной Осетии постепенно преодолевал последствия военных лет - возросли посевные площади, поголовье скота, урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность скота. В структуре посевов повысился удельный вес пшеницы и кормовых трав за счет сокращения кукурузы под зерно, что свидетельствовало о прогрессивных изменениях в балансе хлебов и обеспечения возросшего поголовья скота соответствующей кормовой базой. Эта отрасль насыщалась сельскохозяйственной техникой, что позволило к 1965-1970 гг. механизировать практически все важнейшие трудовые процессы в земледелии.

Основной формой организации хозяйства оставались колхозы, хотя число совхозов возросло. Вследствие укрупнения колхозов их количество сократилось, что обеспечило повышение эффективности их работы, хотя для горных районов этот процесс был форсирован излишне.

Значительное развитие получили личные подсобные хозяйства колхозников, рабочих и служащих, продукция которых значительно подкрепляла продовольственный фонд.

Однако в развитии сельского хозяйства имелись такие существенные недостатки, как нарушение принципа материальной заинтересованности работников сельского хозяйства, отсутствие ответственности МТС за состояние урожайности и продуктивности животноводства в колхозах, низкая эффективность использования техники, недостатком в колхозах и МТС необходимых кадров.

Продвинулась вперед республика в развитии социальной сферы, где было осуществлено крупное жилищное строительство, развитие торговли, улучшение системы здравоохранения, повышена заработная плата, пенсии. В бюджете республики доля расходов на социально-культурные мероприятия в этот период превышала 67 %.

Несмотря на расширение подготовки кадров для всех отраслей хозяйства, в сельском хозяйстве не хватало квалифицированных руководителей как высшего, так и среднего и низшего звена.

Благодаря развитию экономического потенциала Северной Осетии усилились ее связи с другими областями и районами страны.

Период 70-х - первая половина 80-х годов в народном хозяйстве Северной Осетии характеризовался дальнейшим развитием всех решающих отраслей экономики.

Изменились пропорции в распределении капитальных вложений - произошел рост капиталовложений в сельское хозяйство и жилищное строительство за счет резкого сокращения доли инвестиций в материально-техническое снабжение и социально-культурный комплекс.

В структуре промышленности повысился удельный вес машиностроения и металлообработки, химической индустрии, а также деревообрабатывающего комплекса. Однако, по-прежнему отставала в развитии электроэнергетика, что обусловило увеличение поступления в республику электроэнергии со стороны.

В этот период изменилось распределение капитальных вложений в промышленность - основная их часть направлялась на реконструкцию, модернизацию и расширение действующих предприятий, что обеспечило интенсивное их оснащение средствами механизации и автоматизации. В соответствии с потребностями хозяйства машиностроение республики перестроило структуру производства - за счет снижения выпуска газовых плит, часов, низковольтной аппаратуры было повышено производство приборов и средств автоматизации, автотракторного электрооборудования, осветительных ламп. Предприятия ведущих отраслей промышленности оснащались автоматическими и механизированными поточными линиями, особенно в целлюлозно-бумажном производстве, стекольной и фарфорофаянсовой, где их имелось больше всего. Химия и нефтехимия, а также промышленность строительных материалов, по уровню развития которой Северная Осетия заняла одно из первых мест в Северо-Кавказском регионе, по темпам технического оснащения опережали другие отрасли.

Наибольшее количество комплексно-механизированных и автоматизированных участков имелось теперь в машиностроении.

Для этого периода характерно благоприятное соотношение темпов роста валовой продукции промышленности, развития ее материально-технической базы (основных производственных фондов), численности рабочих и служащих, производительности труда и роста заработной платы.

В республике наметился переход к третичному типу занятости.

В то же время этот период в республике, как и в стране в целом, характеризовался рядом негативных тенденций. За 1970-1985 гг. общий объем продукции промышленности республики увеличился в 2,3 раза, в то время как за 1950-1970 гг. этот рост составил 6,9 раза, т.е. произошло значительное замедление темпов экономического развития. И это, несмотря на то, что в рассматриваемые годы фондовооруженность в промышленности росла.

В аграрном секторе экономики СО АССР, несмотря на дальнейшее увеличение капитальных вложений, развитие материально-технической базы, механизацию процессов в зерновом производстве, существенное повышение ее уровня в животноводстве и овощеводстве, усиление процессов интеграции и формирования АПК, повышение квалификации руководителей всех подразделений колхозного производства, также произошло снижение темпов развития, особенно в растениеводстве. Тенденция замедления остро проявлялась в производительности труда, что при значительно опережающем росте заработной платы колхозников усиливало несбалансированность.

В области транспорта повышение плотности автомобильных дорог привело к перераспределению перевозок (как грузовых, так и пассажирских) в пользу автотранспорта. Однако произошел неоправданный рост ведомственного автопарка, в результате чего изменилась роль автомобильного транспорта общего пользования и, как следствие этого, ухудшение использования подвижного состава, хотя себестоимость перевозок снизилась.

Выравнивалась по районам степень газификации квартир, что говорит о большой работе, проделанной в республике по развитию инфраструктуры.

Несмотря на повышение доли капитальных вложений в жилищное строительство, проблема жилья в период 1970-1985 гг. обострилась - сооружение жилой площади отставало от темпов роста населения. Усугубило положение сокращение объемов индивидуального строительства. Вследствие отставания жилищного строительства на селе, а также всей социальной сферы не приостановилась миграция населения из села в город.

В развитии торговли происходили положительные тенденции - укрупнялись магазины, осуществлялась их специализация. Однако темпы динамики торговли резко замедлились, что явилось следствием недостаточного развития в республике отраслей группы "Б". Нарушение пропорций спроса и предложения проявилось и в увеличении вкладов в сберегательных кассах, а также медленном изменении структуры товарооборота в пользу непродовольственных товаров. Недостаточно развивалась кооперативная торговля.

Промышленность на этапе (1986-1990 гг.) оставалась ведущим звеном народнохозяйственного комплекса республики. В промышленности было занято около 40 % от общей численности трудовых ресурсов. Основные производственные фонды составляли 68,4 % от общей их стоимости. Доля промышленности в валовом внутреннем продукте составляла 68,2 %. Однако около 70 % выпускаемой промышленной продукции составляли комплектующие изделия, узлы, детали, что в целом снижало денежные доходы на одного работника, и соответственно, поступления в бюджет РСО-Алания. По сравнению с другими республиками Северного Кавказа, здесь раньше возникли отрасли машиностроения и электронной промышленности.

Этап функционирования планово-распределительной системы хозяйствования в целом отличают устойчивые тенденции к росту. В этот период темпы роста промышленного производства оставались стабильными, и доступный прирост за 5 лет почти 7 % был выше запланированного.

Анализируя динамику сельскохозяйственного производства накануне реформ, необходимо отметить, что его эффективность намного отставала от степени развития материально-технической базы. Увеличение капитальных вложений в аграрный сектор республики происходило в основном за счет инвестиций государства, составивших 67% общих вложений. В этот период в республике увеличивается дефицит продовольствия, несмотря на дотации из союзного бюджета. Это не могло не сказаться на качестве развития социальной сферы. Несмотря на остроту продовольственной проблемы, улучшения наблюдались в жилищном строительстве и в сфере образования.

Период перехода к рыночной экономике и формирование ее основ (1991-2000гг.) Характеризуется кризисным состоянием основных отраслей республики. Устойчивое развитие промышленности, сельского хозяйства, поддержание их конкурентоспособности, как показывает опыт разных стран, в долгосрочной перспективе зависит от способности быстро и адекватно реагировать на изменения внешней среды и проводить соответствующие структурные изменения. Надо отметить, что в целом в Северной Осетии за годы экономических реформ не была проведена эффективная реструктуризация промышленных предприятий. Государство занимало пассивную позицию в реструктуризации отраслей и промышленных комплексов: инвестиционные и финансовые механизмы проведения реструктуризации в полной мере задействованы не были; сама реструктуризация не обеспечила улучшение показателей функционирования предприятий; не было достигнуто соответствие производственных мощностей предприятий ожидаемому спросу на продукцию; не была осуществлена заблаговременная адаптация предприятий к изменениям внешней среды; потенциал науки не принимал участия в осуществлении реструктуризации; наконец, не была решена задача сохранения и приумножения кадрового состава промышленности.

Период развития рыночных отношений (с 2001 по настоящее время) характеризуется изменением институционального поля на всех уровнях взаимодействия экономических субъектов. Если на первом этапе реформирования российской экономики доминирующая роль в процессе рыночной трансформации принадлежала макроинституциональным преобразованиям, нацеленным на создание главных рыночных институтов, то для современного периода развития экономики характерно преобладание микроинституциональных источников развития экономической системы, что создает предпосылки для экономического роста в республике.

После 2000 года стало совершенно очевидным, что переход к устойчивому росту и достижение мировых стандартов конкурентоспособности невозможны без формирования полноценных рыночных институтов, а так же соединения институтов и экономических механизмов в единую систему.

Использованные источники:

1. Народное хозяйство СССР. М., Госстатиздат. 1956, С. 28. Цуциев Б.А. Экономическое и культурное развитие Северо-Осетинской АССР. Орджоникидзе, 1967, С. 91.
2. Статсборник Северная Осетия за годы Советской власти». Орджоникидзе, 1967. С.89

Кагадий И. С.

*Фомина Н. Н., кандидат экономических наук
старший преподаватель
ВГЛТА
Россия, г. Воронеж*

**ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ
РАЗВИТИЯ РЕГИОНА**

Рост потребностей, истощение традиционных ресурсов, увеличение численности населения планеты обуславливают необходимость решения задачи экономического роста. Исследование данной проблемы всегда вызывало неподдельный интерес среди ученых самых различных школ и направлений. Экономический рост способствует повышению жизненного уровня населения. Теории (модели) экономического роста призваны решить основную проблему увеличения объема производственных мощностей в условиях полной занятости используемых ресурсов. [3]

В настоящее время для России вполне реален сырьевой вариант экономического роста. Эта стратегия соответствует экономическим интересам иностранного капитала, основная доля вложений которого приходится на топливно-энергетический комплекс. В сложившихся условиях очень велик соблазн принести экологию в жертву развитию рынка. В погоне за удовлетворением экономических интересов люди, зачастую, пренебрегают требованиями безопасности жизнедеятельности, в результате чего происходит загрязнение объектов природы.

Для выживания и совершенствования человечества необходим переход к так называемой «зеленой» экономике, то есть к видам экономической деятельности, которые создают и увеличивают природный капитал земли и уменьшают экологические угрозы и риски.

Теория зелёной экономики базируется на 3 аксиомах:

✓ невозможно бесконечно расширять сферу влияния в ограниченном пространстве;

✓ невозможно требовать удовлетворения бесконечно растущих потребностей в условиях ограниченности ресурсов;

✓ все на поверхности Земли является взаимосвязанным.[1]

Для перехода экономики Воронежской области непосредственно к «зеленой» экономике необходимо выполнить ряд задач.

Одним из главных элементов этого перехода является создание соответствующей системы воспитания и образования, проведение эффективной пропаганды и рекламы. Все это должно поспособствовать повышению экокультурного потенциала общества.

Затем следует кардинально изменить модель ведения хозяйственной деятельности, которая должна затронуть несколько сфер: промышленность, сельское хозяйство, энергетику, лесное хозяйство, утилизацию и переработку отходов.

Модифицирование промышленности в нашей области по принципам «зеленой экономики» направлено на абсолютное развитие связи между ростом производства и потребления и негативными социальными и экологическими последствиями, а так же на стремление к экономике без вредных выбросов и отходов. Так, по данным Росстата Воронежской области выбросы наиболее распространенных вредных веществ, отходящих от стационарных промышленных источников загрязнения атмосферного воздуха увеличились с 57,6 тыс. т в 2000 г. до 77,3 тыс. т в 2010 г., т.е. на 34%.

Один из важных элементов перехода к «зеленой» экономике - энергетика. Для того чтобы поднять уровень жизни и улучшить состояние здоровья населения Воронежской области требуется использовать технологию возобновляемой энергии, а именно:

– солнечные батареи (например, в районе остановки Добролюбова висит стенд с солнечной батареей). Их окупаемость может составить период от 2 до 10 лет, в зависимости от погодных условий.

– ветрогенераторы. В нашем регионе средняя стоимость электроэнергии 3,5 рубля за киловатт/час. Потребляя, например, 200 кВт/ч, в месяц мы платим 700 рублей, а за 10 лет выходит 130-160 тыс. руб. Комплект ветрогенератора стоит 60-80 тыс. руб., а окупит он себя за период от 2 до 8 лет, в зависимости от потребляемой электроэнергии.

– биотопливо. Экономическая выгода использования биотоплива на примере различных стран очевидна. Так, в США розничная цена 1 литра бензина составляет 0,8 долл., что в 2,4 раза выше, чем себестоимость производства биоэтанола, в ЕС – в 4 раза, а в России в 4,3 раза.

– гидроэнергетика и другие.

Для перехода к «зеленой» экономике сельского хозяйства необходимо подготовить и осуществить ландшафтно-экологическую систему для

каждого определенного хозяйства, при этом рассмотреть характерность каждой территории, а именно: модернизировать систему земледелия, чтобы добиться экологической безопасности производства; спасти почву и водные объекты от деградации и загрязнения; обеспечить подходящее качество сельскохозяйственной продукции. Лесное хозяйство возможно улучшить снижением вырубки лесов и обязательным их возобновлением. В Воронежской области за последнее время лесовосстановление имеет положительную динамику. Так, за 2000-2010 гг. площадь лесов увеличилась на 11,8 тыс. га. Рубки ухода за лесом и санитарные рубки уменьшились с 10,1 тыс. га в 2000 г. до 2,1 тыс. га в 2010 г. Необходимо помнить, что за один солнечный день 1 гектар леса поглощает из воздуха 120-280 килограмм углекислого газа и выделяет 180-200 килограмм кислорода. Поэтому, чем больше деревьев мы посадим, тем чище будет воздух, окружающий нас.

Также в качестве актуальной проблемы можно выделить вопрос санитарно-защитных зон городских и областных предприятий, который является одним из самых важных как для жителей региона, так и для хозяйствующих субъектов. Зачастую в их границах ведется жилая застройка, и бремя ответственности ложится на то предприятие, чья зона оказывается задействованной. Поэтому, следуя теории «зелёной» экономики нужно не застраивать санитарно-защитные зоны, а наоборот, увеличивать их площадь.

Таблица 1. Основные показатели, характеризующие воздействие хозяйственной деятельности на окружающую среду и использование природных ресурсов в Воронежской области [4]

Показатели	2000 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Забор воды из водных источников, млн. м ³	709,3	545,4	528,3	514,5	487,9	484,9 ¹⁾
Сброс сточных вод всего, млн. м ³	515,9	353,4	359,1	341,5	312,2	306,6 ¹⁾
в том числе загрязненных	190,0	158,7	151,9	143,6	134,3	132,0 ¹⁾
Выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных источников, тыс. тонн	57,6	67,1	71,3	78,5	75,1	77,3
Уловлено вредных веществ, тыс. тонн	61,1	135,1	53,3	43,2	52,3	50,8
из них использовано (утилизировано)	15,7	11,3	10,8	12,1	9,5	8,8
в процентах к уловленным	25,7	8,4	20,3	28,0	18,1	17,3

¹⁾ По предварительным данным Донского Бассейнового Водного Управления отдела водных ресурсов по Воронежской области.

Данные таблицы 1 свидетельствуют о том, что сброс загрязненных сточных вод к 2010 г. уменьшился на 30%, а выброс загрязняющих веществ в атмосферный воздух увеличился на 25% (в сравнении с 2000 г.) К числу причин продолжающегося повышения уровня загрязнения атмосферного воздуха относится то, что не на всех действующих предприятиях, являющихся источниками вредных выбросов, построены сооружения по очистке выбросов. Лишь немногие предприятия проводят регулярный

производственный контроль за выбросами и эффективностью работы очистных сооружений.

Утилизация и переработка отходов так же является сложным вопросом на данный момент. Для Воронежа характерны несанкционированные свалки и большое количество мусора в черте города. Для того чтобы искоренить эту проблему необходимо провести ряд мер, которые в дальнейшем сделают наш город гораздо чище – это создание полигонов размещения ТБО (стоимость строительства одного полигона составляет около 250 млн. руб., при постройке 20 полигонов мы потратим 5 млрд. руб., но это даст нам возможность сократить затраты на загрязнение окружающей среды на 60 %), строительство пунктов сбора, накопления и первичной сортировки ТБО, рециклинг отходов. Все это не только сократит загрязнения, но и продемонстрирует уровень культуры общества. [2]

Таблица 2. Инвестиции на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов в Воронежской области, млн. руб. [4]

Показатели	2000 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Всего инвестиций,	65,1	220,6	182,0	803,5	548,0	196,9
из них на:						
- охрану атмосферного воздуха	42,8	44,2	6,9	0,6	2,5	2,6
- охрану и рациональное использование водных ресурсов	14,0	153,1	156,7	792,5	281,1	141,1
- охрану и рациональное использование земель	5,1	12,2	7,6	8,2	2,8	1,9
- предприятия и полигоны по утилизации, обезвреживанию и захоронению токсичных промышленных, бытовых и иных отходов	3,1	11,0	10,8	2,2	-	-

Данные таблицы 2 позволяют сделать вывод, что начиная с 2008 г. объем инвестиций ежегодно уменьшается, за 2008-2010 гг. это сокращение составило более чем 4 раза. Необходимо отметить, что в последние годы не поступали средства на строительство предприятий и полигонов по утилизации, обезвреживанию и захоронению токсичных промышленных, бытовых и иных отходов.

Все представленные элементы по переходу к «зелёной» экономике должны осуществляться на государственном уровне и проводиться во всех секторах экономики и политики. Переход на «зеленую» экономику позволит избежать нашему региону, в частности, и всему мировому сообществу глобального экологического кризиса.

Использованные источники:

1. Пахомова А.И. Современные подходы к проблеме кризиса городов // Современные научные исследования и инновации. – Сентябрь 2011. - № 5
2. Программа «Экология и природные ресурсы Воронежской области на 2010-2014 годы»

3. Фомина Н. Н. Взаимосвязь и взаимовлияние доходов, экономического роста и развития сельскохозяйственного производства [Текст] : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 : защищена 20.04.12 / Н.Н. Фомина; Н. Н. Фомина ; ФГБОУ ВПО «Воронежский государственный аграрный университет имени императора Петра I».- Воронеж, 2012. – 172 с.
4. Воронежский статистический ежегодник. 2011: Стат. сб. / Воронежстат. – В 75 Воронеж, 2011. – 324 с.

*Кагарманова Д. Н.
студент
Юнусбаева В. Ф., к.с.н.
ассистент
БашГАУ
Россия, г. Уфа*

ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН

Систему образования Республики Башкортостан сегодня представляют более четырех тысяч образовательных учреждений, в стенах которых обучаются и воспитываются свыше 860 тысяч детей и молодежи и работают более 177,8 тысяч педагогов и обслуживающего персонала.

1 сентября 2013 года вступил в силу новый закон об образовании в РФ. В нем, по сравнению с его предыдущей редакцией, отражен ряд дополнений и уточнений.

Основные новшества закона:

Вводится еще один уровень высшего образования - подготовка кадров высшей квалификации, к которой отнесены программы подготовки научно-педагогических кадров, программы ординатуры, программы ассистентуры-стажировки.

Наряду с основными образовательными программами в сфере образования выделяются также дополнительные образовательные программы различной направленности и степени сложности, формируемые с учетом возрастных особенностей, интересов, способностей, уровня образования и профессиональной квалификации обучающихся.

Расширен круг субъектов, имеющих право на ведение образовательной деятельности, в том числе закреплены правовые возможности доступа "необразовательных" организаций к образовательной деятельности. Кроме того, в законе выделена отдельная статья, посвященная регламентации правового положения индивидуальных предпринимателей, ведущих образовательную деятельность.

Теперь Законом регулируется стипендиальное обеспечение обучающихся образовательных организаций профессионального образования.

В законе выделены отдельные нормы, посвященные:

- кредитно-модульной системе организации образовательного процесса и системе зачетных единиц;
- сетевому взаимодействию при реализации образовательных программ, включая механизм зачета результатов освоения отдельных частей образовательной программы в сторонних организациях;
- использованию дистанционных образовательных технологий в образовательном процессе;
- обучению по интегрированным образовательным программам;
- образовательным и информационным ресурсам в образовательном процессе и другим.

Регламентированы условия ведения экспериментальной и инновационной деятельности в сфере образования. Кроме того, обновлены модели экономической деятельности в сфере образования [3].

Современное состояние системы образования в Республике Башкортостан характеризуется наличием следующих проблем:

1) несоответствие материально-технической базы учреждений образования современным требованиям подготовки кадров:

во многих учреждениях системы школьного, дополнительного, среднего, высшего образования недостаточно модернизируется материально-техническая и учебно-производственная база; обеспеченность образовательного процесса кабинетами и мастерскими не соответствует требованиям федеральных государственных образовательных стандартов;

2) сложившаяся сеть учреждений образования всех уровней и структура оказываемых ими услуг не успевает реагировать на демографические изменения и вызовы.

Демографический спад последних десятилетий привел к минимизации численности детей школьного возраста и, соответственно, к сокращению выпуска общеобразовательными учреждениями и сложностям с набором абитуриентов учреждениями профессионального образования как по территориям республики, так и по целому ряду профессий и специальностей.

3) не получает должного развития дополнительное образование детей, на базе учреждений образования:

учреждения образования перестали быть единственными уникальными центрами производства знаний, формирования умений и компетенций. Одновременно государственные учреждения образования утратили «монополию» на рынке образовательных услуг, где появились негосударственные, корпоративные и виртуальные образовательные, информационные и исследовательские организации и сетевые коммуникации с низкой социальной ответственностью. В связи с этим рынок дополнительных образовательных услуг получил стихийное развитие, что отражается на организационных и содержательных основах качества

дополнительных образовательных программ; работодатель, в свою очередь, не мотивирован и не стимулирован на деятельность по повышению квалификации своих работников;

4) дефицит преподавательских и управленческих кадров необходимой квалификации:

основная причина дефицита - низкий уровень заработной платы в системе образования всех уровней, который напрямую влияет на привлекательность данной сферы профессиональной деятельности.

Понижение престижа профессии преподавателя и мастера производственного обучения является основной причиной оттока квалифицированных кадров в иные сферы деятельности.

5) в системе начального и среднего профессионального образования республики:

не преодолен в полной мере перекос в структуре подготовки кадров, и как следствие этого, отрасли экономики испытывают дефицит в квалифицированных кадрах;

происходит сокращение контингента в учреждениях начального и среднего профессионального образования, вызванное уменьшением численности выпускников общеобразовательных учреждений и перераспределением их потоков в пользу высшего образования; произошло снижение конкурса в учреждения СПО аграрного и педагогического профилей, при этом традиционно высоким остается конкурс абитуриентов на специальности технического, экономического и медицинского профилей [2].; Старый Закон об образовании не устанавливал гарантии уровня заработной платы педагогических работников, отсутствуют положения, регулирующие рабочее время педагогических работников. В Новый закон включена фактическая гарантия уровня заработной платы педагогических работников – в привязке к средней зарплате по экономике субъекта РФ. Так, согласно ч. 3 ст. 99 Закона расходы на оплату труда педагогических работников муниципальных общеобразовательных организаций не могут быть ниже уровня, соответствующего средней заработной плате в субъекте РФ, на территории которого расположены данные общеобразовательные организации. Согласно ч. 5 ст. 47 Нового закона педагогические работники имеют право на сокращенную продолжительность рабочего времени, а согласно ч. 6 той же статьи в рабочее время педагогических работников в зависимости от занимаемой должности включается учебная (преподавательская), воспитательная работа, индивидуальная работа с обучающимися, научная, творческая и исследовательская работа, а также другая педагогическая работа, предусмотренная трудовыми (должностными) обязанностями и (или) индивидуальным планом. Соотношение учебной (преподавательской) и другой педагогической работы в пределах рабочей недели или учебного года определяется соответствующим локальным нормативным актом организации

В качестве главной задачи развивающейся системы образования необходимо создание современной модели образования, которая позволяет максимально эффективно реализовывать человеческий потенциал, рационально использовать бюджетные ресурсы, имеет достойные высокотехнологичные условия обучения и воспитания подрастающего поколения. Решение поставленных задач может быть достигнуто с использованием программно-целевого метода, обеспечивающего комплексный характер и единые подходы. В этой связи Министерством образования Республики Башкортостан разработан проект Долгосрочной целевой программы «Развитие образования Республики Башкортостан» на 2013-2017 годы [1]. Главной задачей в образовательной сфере РБ выступает обеспечение доступности дошкольного образования. Отмечалось, что за последние два года очередь в детские сады уменьшилось в 3,5 раза, составляя в настоящее время 14085 человек. Республиканское Минобразования разработало комплекс мероприятий, в частности: Дорожная карта, согласно которой запланировано введение более, чем 46,0 тыс. мест, что позволит до 2015 г. ликвидировать очередность в детские дошкольные учреждения Республики Башкортостан.

В настоящее время определяющим в процессе модернизации становится стремление к оптимизации управления образованием, использование европейского опыта. Но при этом мы должны учитывать и опираться на национальные традиции. Необходимо обязательно помнить, что новые задачи должны согласоваться с предшествующими, преемственность в образовательной политике не должна быть нарушена.

Таким образом, образование сегодня – ключевая сфера жизни общества, важнейший источник и ресурс его устойчивого поступательного развития. Именно качеством образования определяется уровень науки и культуры, интеллекта и духовности науки, состояние экономики и гражданского общества. А они, в свою очередь, обеспечивают мощь, суверенитет и независимость стран, их место и роль в мировом сообществе. Понимание данной роли образования проходит через инициативы В.В.Путина в области совершенствования образования. Его участие в выборах Президента РФ в качестве кандидата вселяет в нас надежду, что задача

Использованные источники:

1. <http://www.pravitelstvorb.ru/> - Официальный сайт Правительства Республики Башкортостан: Выступление министра образования Республики Башкортостан А.С.Гаязова на заседании Правительства РБ 25 декабря 2012 года. Режим доступа: http://www.pravitelstvorb.ru/regulatory/new_section/vystuplenie_ministra_obrazovaniya_respubliki_bashkortostan_a_s_gayazova_na_zasedanii_pravitelstva_rb.php?clear_cache=Y;

2. Концепция развития профессионального образования в республике на 2011-2015 годы

3. Новый закон «Об образовании в Российской Федерации» (вступивший в силу 1 сентября 2013 г.).

Кадочникова О.В.

студент группы В-17590

**научный руководитель - Бубин М.Н., кандидат географических наук
доцент**

**Юргинский технологический институт (филиал)
Национально-исследовательский Томский политехнический
университет
Россия**

ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ

Данная статья рассматривает существующие в России проблемы привлечения инвестиций. Исходя из исследований, предлагаются пути решения выявленных проблем.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная политика, капиталовложения, прямые и портфельные инвестиции, приток и отток капитала (инвестиций).

Инвестиционная деятельность является важным фактором развития любого государства. Если рассматривать инвестиции с точки зрения теории денег, то, очевидно, что денежные средства можно направить на сбережение. Сбережения изымают денежные средства из обращения, а инвестирование, в свою очередь, вовлекает эти средства в оборот. Инвестиции формируют производственный потенциал, а также способствуют выявлению конкурентных позиций стран на мировом рынке. При этом главную роль играет привлечение иностранного капитала в виде инвестиций, капиталовложений и других финансовых активов. Поэтому необходимым условием является развитие и рост инвестиционной деятельности во всех отраслях производства. [1]

Инвестиции – важный фактор в развитии и функционировании экономики. Они создают новые предприятия, предоставляя новые рабочие места, способствуют освоению новых технологий, обновлению капитала предприятий, обеспечивают появление и выход на рынок новых товаров и услуг. Благодаря инвестиционной деятельности осуществляются новые бизнес-проекты, которые приводят к улучшению качества жизни населения в целом. Немаловажным фактором является привлечение инвестиций в инновационные проекты, поэтому многие страны мира ведут переход своих экономик к инновационному развитию.

Различают прямые и портфельные инвестиции. Прямые – это долгосрочные нацеленные на перспективу вложения в недвижимость, здания, оборудование и т.д. К прямым инвестициям относятся: взносы в капитал; кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций. Портфельные инвестиции – это покупка ценных бумаг, не дающих права на развитие и функционирование предприятий и составляющих не менее 10% в общем капитале предприятий. К ним относятся: акции и паи; долговые ценные бумаги. [2]

Согласно показателям Минэкономразвития, прямые инвестиции имеют наиболее большой удельный вес и являются самыми распространенными среди прочих видов инвестиций. [7] Объемы притока прямых иностранных инвестиций представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Объемы притока прямых иностранных инвестиций в 2012 году.
[5]

№ п/п	Страна	Объем инвестиций, млрд. долл.
1	США	2 824,0
2	Франция	1 110,0
3	Германия	938,8
4	Китай	909,8
5	Канада	634,3
6	Япония	596,2
7	Швеция	356,5
8	Австралия	290,2
9	Индия	256,6
10	Россия	144,8

Исходя из таблицы 1, следует, что лидерами привлечения инвестиций являются США, где приток прямых инвестиций в 2012 году составил \$2824 млрд. Также лидирующие позиции по привлечению капитала занимают: Франция – \$1110 млрд., Германия – \$938,8 млрд., Китай – \$909,8 млрд. В 2012 году приток инвестиций в России составил \$144,8 млрд. Сравнивая с показателями других стран мира видно, что наша страна имеет низкие показатели по привлечению иностранных инвестиций.

Для того чтобы детально рассмотреть проблему привлечения инвестиций в РФ необходимо проанализировать динамику поступления инвестиций, приведенную в таблице 2.

Таблица 2 – Поступление иностранных инвестиций в РФ по типам (\$млн.)
[6]

Виды инвестиций	2010 год	2011 год	2012 год
Прямые	5 356	6 870	6 921
Портфельные	1 056	1 805	1 816
Прочие	2 860	2 423	2 088

Исходя из данных таблицы 2, следует, что в России наблюдается увеличение притока прямых и портфельных инвестиций. В 2010 и 2011 гг. прямые иностранные инвестиции выросли до \$1514 млн. Сопоставляя 2011 и 2012 гг., рост инвестиций значительно уменьшился, увеличение произошло всего лишь на \$51 млн. Рост портфельных инвестиций в 2011 году составил \$749 млн., в 2012 году – \$11 млн. Прочие инвестиции в 2012 году уменьшились на \$335 млн. по отношению к 2011 году.

Следствием того, что в России низкие показатели привлечения иностранных инвестиций, является тот факт, что в нашей стране не эффективно развита инвестиционная деятельность. В первую очередь, эта проблема связана с тем, что необходимо эффективно развивать уже имеющуюся инвестиционную политику. При этом большее внимание нужно сосредоточить на создании благоприятного климата не только в стране, но и в отдельно взятом регионе, субъекте и отрасли предприятия в целом. [3]

Немаловажной проблемой привлечения инвестиций является то, что огромное количество капитала российских компаний утекает за рубеж вместо того, чтобы вкладывать его в отечественных производителей. Динамика оттока капитала из России за рубеж представлена в табл. 3.

Таблица 3 – Динамика оттока инвестиций из России за рубеж по типам (\$ млн.) [6]

Виды инвестиций	2010 год	2011 год	2012 год
Прямые	10 271	19 040	25 426
Портфельные	795	11 113	13 967
Прочие	85 156	121 520	125 515

Исходя из таблицы 3, отток прямых инвестиций в 2011 г. по сравнению с 2010 г. вырос на \$8769 млн., а в 2012 гг. по сравнению с 2011 г. - на \$6386 млн. Рост оттока портфельных инвестиций за 2011 год составил \$10318 млн., а в 2012 году \$2854 млн. Сравнивая показатели данной таблицы с показателями таблицы 2 очевидно, что отток инвестиций из России растет намного быстрее, чем их приток. С каждым годом РФ инвестирует за границу в 3-4 раза больше, чем иностранные компании инвестируют в Российскую Федерацию. Данный факт является глобальной проблемой для экономики России. Причиной тому выступает неэффективность инвестиционной политики, проводимой в государстве.

Однако для эффективной реализации инвестиционной политики существует множество проблем, среди которых следует отметить: [4]

1. высокую степень коррупционных преступлений, связанных с нецелевым использованием денежных средств, а также отсутствие существенных наказаний за подобные деяния.

2. Большое количество инвестиций России утекают в зарубежные страны и компании.

3. Не оптимальность инвестирования денежных средств по регионам и субъектам страны (инвестиции направлены только в экономически развитые регионы).

4. Отсутствие эффективной государственной поддержки, которая способствовала бы реализации инвестиционной деятельности, а именно, привлечение иностранных инвесторов.

Проанализировав вышеизложенное, можно предложить следующие пути решения проблем, связанных с привлечением инвестиций в Российскую Федерацию:

1) обеспечить государственную поддержку предприятий-производителей для продвижения товаров и услуг в разные регионы, субъекты и страны;

2) создать единые порталы реестров, где инвесторы могли бы ознакомиться с имеющимися инвестиционными проектами;

3) создать благоприятные зоны на территории России для эффективного ведения экономической деятельности и оптимального использования инвестиционных средств;

4) сократить инвестирование российских инвестиций за рубеж с введением пошлин, налоговых сборов и других отчислений;

5) разработать программу, способную оптимально и целесообразно распределить инвестирование денежных средств по всем регионам, субъектам и отечественным компаниям;

6) привлечь российских инвесторов в создаваемые инновационные проекты с введением налоговых преференций.

Привлечение инвестиций во многом зависит от грамотной, эффективной, хорошо проработанной инвестиционной стратегии и политики. Необходимо проводить государственные программы и вкладывать средства в отечественных производителей, что послужит мотивацией для большинства российских компаний и поможет привлечь иностранных инвесторов. Безусловно, такие проекты существуют, но на сегодняшний день их единицы. Очевидно, что таких проектов нужно разрабатывать как можно больше и поддерживать со стороны государства. Именно от государства зависит будущее привлечения инвестиций в нашу страну. Для оптимизации инвестиционного климата, в первую очередь, необходимо усилить роль государства в инвестиционном процессе, разработав тем самым, стратегию по эффективному распределению финансовых ресурсов России, что будет способствовать привлечению дополнительных источников и сокращению оттока капитала из нашей страны.

Использованные источники:

1. Бочаров В.В. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
2. Ковалева В.В. Инвестиции. – М.: Проспект, 2008. – 360 с.
3. Капитал страны. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.kapital-rus.ru>

4. Новости мировой экономики, финансы и инвестиции. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.globfin.ru>
5. Конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD) – статистика. [Электронный ресурс]. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>
6. Федеральная служба государственной статистики (Росстат). Инвестиции в России. Статистический сборник. – М.: Проспект, 2011. – 304 с.
7. Министерство экономического развития Российской Федерации: www.economy.gov.ru

*Калинина А. С.
студент экономического факультета
Улыбина Л. К.
профессор кафедры финансов
КубГАУ
Россия*

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СОЗДАНИЯ ЕДИНОЙ МИРОВОЙ ВАЛЮТЫ

Глобализация объективный процесс, связанный с «уменьшением» планеты – скорость передвижения и передачи информации увеличилась, а вместе с ними – мобильность людей и экономические связи между странами. Экономика постепенно побеждает политику, и все страны становятся связанными между собой движением капиталов, общим производством, технологическими и культурными процессами.

В процессе эволюции мирового хозяйства, рост мировой экономики и международной торговли потребовал создания упорядоченной системы взаиморасчетов, выбора общемирового эталона, на который могли бы равняться национальные валюты всех государств. Идея валютной интеграции возникла в XIX в. в Европе и постепенно переросла в общемировую.

В настоящее время появление единой валюты неизбежно. Сейчас на статус «мировой валюты» претендуют евро и доллар. Ведутся активные дебаты о том, какая валюта станет мировой резервной валютой и сможет ли евро вытеснить доллар или появится новая валюта, которая будет объединять весь мир.

Актуальность данной статьи объясняется необходимостью понимать сущность и основы мировой и европейской валютной интеграции, а также выявить все возможные последствия, которые произойдут при появлении единой мировой валюты. Данные проблемы давно обсуждаются экономистами, политиками и общественными деятелями всего мира[1].

Причину валютной интеграции между отдельными странами мира в настоящее время экономисты видят, в первую очередь, в развитии мировой экономики. Во второй половине XX в. глобализация и конкуренция достигли такого уровня, что возможности стран добиться экономического и

социального роста на индивидуальной основе резко сократились. Первыми это поняли страны-члены ЕС, создав евро – один из продуктов глобализации и интернационализации.

Использование единой валюты во всем мире имеет как достоинства, так и недостатки для стран. К настоящему моменту существуют различные мнения по поводу эффектов, вызванных введением единой валюты, поскольку для понимания и оценки многих из этих эффектов потребуются многие годы. Высказывается множество теорий и предсказаний [2].

Прежде всего – удобство. Вам не нужно будет покупать валюту, чтобы отправиться за границу – в любую страну.

Соответственно, риск не обменять валюту выгодно, тоже сходит «на нет». Исчезнет банковская комиссия за перевод денежных средств из одной валюты в другую – а ведь это зачастую портит нам удовольствие от пребывания за границей.

Совершая международные сделки, не будет надобности все время сверяться с курсом. Финансовые рынки, в свою очередь, станут более стабильными и при этом более гибкими.

Так же одно из наиболее важных достоинств — снижение рисков, связанных с курсами обмена валют, что позволяет облегчить инвестирование между странами. Риск изменения курса валют по отношению друг к другу всегда делал инвестиции за пределами своей валютной зоны, и даже импорт / экспорт, весьма рискованными как для компаний, так и для частных лиц.

Возможная прибыль может быть одномоментно сведена к нулю колебаниями валютного курса. В результате многие инвесторы и импортеры/экспортёры должны были либо смириться с этим риском, либо использовать хеджирование своих инвестиций, что приводит к дальнейшему росту цен на финансовых рынках. Инвестиции за пределами национальной валютной зоны становятся поэтому менее привлекательными. Создание единой валюты намного увеличивает поле для инвестиций, свободное от рисков, связанных с обменным курсом [3].

В то же время весьма вероятно, что такой эффект увеличит инвестиции в странах с более либеральными рынками и уменьшит их там, где рынки более строги. У некоторых людей вызывает беспокойство, что прибыль «утечёт» в соседние страны, и из-за этого придется сократить традиционные социальные программы.

Также упадут издержки, связанные с обслуживанием государственного долга. Ожидается, что возникновение более устойчивых и широких рынков приведет к повышению капитализации рынка акций и увеличит инвестиции. Могут возникнуть более крупные и конкурентоспособные в международном масштабе финансовые институты.

На макроэкономическом уровне единая бюджетная дисциплина и объединение денежных рынков стран под руководством и контролем наднациональных финансовых институтов позволят надежнее бороться с

инфляцией, снизить процентные ставки (а со временем и налоговые платежи), что должно способствовать росту производства, занятости (сейчас это один из важнейших приоритетов социальной рыночной политики и экономики в ЕС) и стабильности государственных финансов.

Для хозяйствующих субъектов единая денежная политика и валюта будут означать существование на всей территории одинакового денежно-кредитного и валютного регулирования (в том числе фондового), существенное сокращение накладных расходов за расчетное обслуживание операций, ценовых и валютных рисков, сроков осуществления денежных и платежных переводов. Для предприятий единая валюта означает единое валютно-фондовое регулирование на всей территории валютного союза, уменьшение потребности в оборотном капитале [4].

Введение единой валюты и ее полномасштабное использование предоставит хозяйствующим субъектам такие преимущества, какими в настоящее время пользуются американские компании. Исчезнет и необходимость расходовать средства на страхование валютных рисков.

Для стран появление единой валюты будет означать, прежде всего, возможность работы с приобретением ряда преимуществ в виде сокращения издержек на совершение промежуточных операций при торговле товарами и услугами на национальных рынках других стран.

С введением единой валюты образуется единый рынок капитала, более крупный и ликвидный, чем совокупность сегодняшних национальных рынков. Ограничения в доступе на рынок, обусловленные наличием разных валют, исчезнут.

Но минусов существует так же много как и плюсов. При единой мировой валюте не будет возможности «страховки» в кризисной ситуации. Например, в данный момент все мировые лидеры находятся в замешательстве – что делать, если доллар рухнет? А если бы, кроме доллара не было вообще никаких других валют? Тогда любая кризисная ситуация превратилась бы в мировую катастрофу, почти что апокалипсис.

Цены в зоне пользования единой валюты устанавливаются на более-менее одинаковом уровне. Это удобно, но не будем забывать, что доход граждан в разных странах – отличается. Для многих стран выравнивание цен превратится в повышение расходов на самые необходимые вещи – продукты питания, электричество, медикаменты и многое другое [5].

С другой стороны, обоснованным является беспокойство, что прибыль страны легко может переместиться в соседнее государство. Ведь страны отличаются между собой – нормативно-правовыми актами, социальными программами, приоритетами в политике. Будучи зависимыми от единой валюты, но развиваясь по своим внутренним алгоритмам, многие страны могут испытывать экономический кризис. Что мы и наблюдаем сейчас в Европе.

Можно сделать вывод, что пока в принципе существуют отдельные страны, пока нет одного общего мирового правительства, единая мировая валюта - невозможна. А пока, на примере развития отношений «доллар-евро» и отношений стран с этими валютами, у мировой экономики есть возможность учесть ошибки и развить преимущества существования единой валюты для будущего, возможно, ближайшего.

Использованные источники:

1. Носкова И. Я. Международные экономические отношения / И. Я. Носкова, Л. М. Максимова. – М.: Экономик-пресс, 2004.
2. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. - М.: «М.О.», 1996.
3. Семенов К.А. Международные экономические отношения / К. А. Семенов. – М.: ЮНИТИ, 2003
4. Федякина А.Н. Международные финансы/ А. Н. Федякина. – Санкт - Петербург.: Питер, 2005.
5. Энг М.В. Мировые финансы / М. В. Энг, Ф. А. Лис, Л. Дж. – М: ДеКА, 2005.

*Калинина И. С.
ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ
Россия, г. Уфа*

УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Осуществление всех видов финансовых и хозяйственных операций организации сопровождается движением денежных средств – их поступлением или расходованием.[1]

Денежные средства организации представляют собой совокупность денег, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных и депозитных счетах в выставленных аккредитивах и особых счетах, чековых книжках, переводах в пути и денежных документах. В широком смысле к денежным активам относятся также вложения в легко реализуемые ценные бумаги и требования на получения денежных средств.

Денежные средства характеризуют начальную и конечную стадии кругооборота хозяйственных средств, скорость оборота которых во многом определяет эффективность всей предпринимательской деятельности. Денежные средства являются единственным видом оборотных средств, обладающим абсолютной ликвидностью, т. е. способностью немедленно выступать средством платежа по обязательствам организации. Поэтому объемом имеющихся у предприятия денег как важнейшего платежного средства определяется платежеспособность предприятия.[3]

Управление денежными средствами организации включает следующие элементы:

-учет движения (поступления и расходования) денежных средств;

- анализ потоков денежных средств;
- планирование потоков денежных средств (составление бюджетов).

Необходимость свободных денежных средств для организации определяется такими причинами:

1. входящие и исходящие денежные потоки не совпадают по времени
2. наличие непредвиденных обстоятельств и расходов
3. существует вероятность выгодного вложения средств.

С другой стороны, не вложенные денежные средства не работают, следовательно, происходит упущенная выгода, поэтому размер денежных средств организации должен быть оптимальным с учетом того, что:

- следует поддерживать текущую платежеспособность
- следует стремиться получить дополнительную прибыль от вложения средств.[1]

Анализ движения денежных средств проводится по Форме № 4 или косвенным методом с использованием Формы № 1 и Формы № 2 финансовой отчетности предприятия.

Состав направлений видов деятельности, в той или иной степени связанных с движением денежных средств:

- текущая (основная) деятельность - получение выручки от реализации, авансы, уплата по счетам поставщиков, получение краткосрочных кредитов и займов, выплата заработной платы, расчеты с бюджетом, выплаченные/полученные проценты по кредитам и займам;
- инвестиционная деятельность - движение средств, связанных с приобретением или реализацией основных средств и нематериальных активов;
- финансовая деятельность - получение долгосрочных кредитов и займов, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, погашение задолженности по полученным ранее кредитам, выплата дивидендов;
- прочие операции с денежными средствами - использование фонда потребления, целевые финансирование и поступления, безвозмездно полученные денежные средства и др.[2]

Таким образом, управление денежными средствами представляют собой вид оборотных активов, находящихся в кассе, на банковских расчетных, валютных, специальных счетах, в выставленных аккредитивах, выданных чековых книжках, переводах в пути и денежных документах. Это особые оборотные средства, обладающие абсолютной ликвидностью, поэтому именно их объем определяет на конкретный момент времени платежеспособность организации. Вместе с тем оценка платежеспособности базируется на расчете и сопоставлении денежных потоков организации, т. е. поступлении и расходовании денежных средств.[2]

Использованные источники:

- 1.Ионова А.Ф., Селезнёва Н.Н., Финансовый анализ. Управление финансами [Текст]: Учеб.пособие для вузов.-2-е изд., перераб. и доп.-М.:Юнити-ДАНА,2009.-639 с.
- 2.Адамов Н. Основы финансового управления предприятием [Текст]/Бухгалтерский учёт в сельском хозяйстве.-2007.-№6.-С.10.
- 3.Управление денежными средствами организации [Электронный ресурс]//<http://www.finekon.ru/upravlenie%20ds.php> (датаобращения 23.12.2012)
- 4.Скамай Л.Г., Трубочкина М.И. Экономический анализ деятельности предприятий[Текст]:Учеб. пособие для вузов.- 3-е изд.,перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М, 2004. – 296с.

Камалова Д. А.
студент 4 курса
экономический факультет
Шайхутдинова Н.А., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа

АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «УРАЛТЕХНОСТРОЙ – ТУЙМАЗЫХИММАШ»

Актуальность данной темы заключается в том, что анализ ликвидности и платежеспособности предприятия является основой эффективного управления предприятием.

Рассмотрим в таблице 1 анализ платежеспособности ОАО «Уралтехнострой – Туймазыхиммаш».

Таблица 1 Основные показатели платежеспособности, тыс. руб.

Показатели	Абсолютные значения			Динамика, тыс.руб. (+,-)		Нормативное значение	Отклонение от нормы		
	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2011г. к 2010г.	2012г. к 2010г.		2010 г.	2011 г.	2012 г.
Коэффициент текущей ликвидности	2,09	0,98	1,00	46,66	47,61	2	-0,09	1,02	1,00
Коэффициент срочной ликвидности	1,06	0,38	0,62	36,30	58,96	0,8	-0,26	0,42	0,18
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,04	0,01	0,04	30,25	102,31	0,2	0,16	0,19	0,16

Практически все коэффициенты ниже рекомендованного значения, что свидетельствует о неплатежеспособности предприятия. Так как, в рассматриваемой организации значение коэффициента меньше 1. В такой ситуации у ОАО «Уралтехнострой – Туймазыхиммаш» имеется два пути увеличения коэффициентов ликвидности:

- сокращать кредиторскую задолженность;
- наращивать оборотные активы, а, скорее всего, сокращать кредиторскую задолженность одновременно со снижением оборотных активов. Это наиболее реальный путь к росту коэффициента текущей ликвидности. [1]

Для улучшения показателей ликвидности предприятия необходимо принять меры по увеличению как абсолютной величины, так и удельного веса денежных активов в структуре средств предприятия. С целью повышения уровня коэффициента срочной ликвидности необходимо стремиться к повышению доли денежных активов и дебиторской задолженности. Необходимо осуществлять контроль за состоянием расчетов с дебиторами, чтобы минимизировать риск возникновения безнадежной дебиторской задолженности. [2]

Процедуры управления дебиторской задолженностью.

В целях минимизации риска возникновения просроченной дебиторской задолженности, которая может обернуться для организации убытками, при формировании политики управления дебиторской задолженностью нужно руководствоваться следующими правилами:

- оценивать финансовое состояние контрагентов, которым предоставляется отсрочка платежа;
- предусматривать такие условия договора, чтобы они побуждали контрагентов избегать нарушения сроков оплаты;
- планировать объем дебиторской задолженности и мотивировать на его достижение сотрудников предприятия, вовлеченных в процесс управления дебиторской задолженностью;
- для реализации перечисленных правил на практике необходимо создание регламента, досконально описывающего весь процесс управления и содержащего информацию о правах и обязанностях сотрудников, вовлеченных в процесс управления. [3]

Одним из наиболее действенных инструментов, позволяющих максимизировать поток денежных средств и снизить риск возникновения просроченной дебиторской задолженности в ОАО «Уралтехнострой – Туймазыхиммаш», является система скидок и штрафов. Система начисления пеней и штрафов за нарушение сроков оплаты, установленных графиком погашения задолженности, должна быть предусмотрена в договоре. Скидки предоставляются в зависимости от срока оплаты работ. К примеру, при

полной предоплате предоставляется скидка в размере 3% от стоимости товара, при частичной предоплате (более 50% от стоимости отгруженной партии) - скидка 2%, при оплате по факту отгрузки - скидка 1%. При предоставлении рассрочки платежа на 7 дней скидки не предусмотрены.

Аргументом в пользу предоставления скидок покупателям в случае досрочной оплаты является тот факт, что предприятие при этом получает возможность сократить не только дебиторскую задолженность, но и объем финансирования, иначе говоря, объем необходимого капитала. Дело в том, что помимо прямых потерь от инфляции предприятие несет потери, связанные с необходимостью обслуживания долга, а также с упущенной выгодой от возможного использования временно свободных денежных средств.

Если средний срок оплаты дебиторской задолженности составляет 84 дня, а предприятие предоставляет покупателям 2% скидку за оплату в срок не позднее 1 дня с момента отгрузки, то такая скидка для предприятия будет сопоставима с получением кредита по ставке 17,38% [$2 \cdot 365 / (84 - 3)$]. Если предприятие привлекает заемные средства под 18% годовых, то такие условия будут для него выгодными.

В то же время для покупателя, размещающего средства в депозитах под 11% годовых, такая скидка также будет привлекательной. Если покупатель будет заранее проинформирован о том, какой выигрыш он получит от досрочной оплаты, вполне вероятно, что он примет решение ускорить расчеты.

Варианты альтернативных способов расчетов с покупателями и заказчиками приведены в таблице 2.

Таблица 2 Анализ альтернативных способов расчетов с покупателями и заказчиками

Показатели	Вариант I (срок оплаты 3 дня при условии 2%-ной скидки)	Вариант II (срок оплаты 45 дней), просроченные платежи - ср. срок оборачиваемости ДЗ на предприятии на конец периода	Отклонения (+,-)
1. Индекс цен (Иц)	1	1,02	0,02
2. Коэффициент падения покупательной способности денег	1	$1 : 1,02 = 0,9804$	- 0,0196
3. Потери от инфляции с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	-	$1000 - (1000 \cdot 0,9804) = 19,6$	19,6

4. Потери от уплаты процентов за пользование кредитами при ставке 17% годовых	$(1000 * 3 * 17) / (365 * 100) = 1,40$	$(1000 * 84 * 17) / (365 * 100) = 39,12$	37,72
5. Потери от предоставления 2%-ной скидки с каждой тысячи рублей договорной цены, руб.	$1000 * 0,02 = 20$	-	- 20
6. Результат политики предоставления скидки с цены при сокращении срока оплаты (стр. 3 + стр. 4 + стр. 5)	31,4	$19,6 + 39,12 = 58,72$	27,32

Таким образом, предоставление 2%-ной скидки с договорной цены при условии уменьшения срока оплаты позволяет предприятию сократить потери от инфляции, а также расходы, связанные с привлечением финансовых ресурсов, в размере 27,32 руб. с каждой тысячи рублей. Использование системы скидок за ускорение расчетов дает возможность организации сократить расходы по контролю и взысканию дебиторской задолженности и, кроме того, получить информацию о платежеспособности и финансовой устойчивости покупателя.

Использованные источники:

- 1 Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий)[Текст]: учебник/В.В. Ковалев – М.: Проспект, 2011
- 2 Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности[Текст]: учебник/ Г.В. Савицкая – М.: ИНФРА-М, 2012
- 3 Быкадоров В.Л. Финансово – экономическое состояние предприятия [Текст]: учебник/ В.Л. Быкадоров – М.: ПРИОР-СТРИКС, 2010.

*Камалова Д. А.
студент 4 курса
экономический факультет
Шутько Г. Н., к.э.н.
доцент
ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г. Уфа*

ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ОАО «УРАЛТЕХНОСТРОЙ – ТУЙМАЗЫХИММАШ»

Политика управления оборотными активами представляет собой часть общей финансовой стратегии предприятия, заключающейся в формировании необходимого объема и состава оборотных активов, рационализации и оптимизации структуры источников их финансирования.
[1]

Известны три принципиальных подхода к формированию оборотных активов предприятия: консервативный, умеренный и агрессивный.

- Консервативный подход предусматривает не только полное удовлетворение текущей потребности во всех видах оборотных активов для реализации хозяйственной деятельности, но и создание увеличенных резервов в случае сложностей с обеспечением сырьем и материалами, ухудшения внутренних условий производства, задержки инкассации дебиторской задолженности, активизации спроса покупателей и т.п. Такой подход гарантирует минимизацию операционных и финансовых рисков, но отрицательно сказывается на эффективности использования оборотных активов — оборачиваемости и уровне рентабельности.

- Умеренный подход направлен на обеспечение полного удовлетворения текущей потребности во всех видах оборотных активов, создание нормальных страховых резервов в случае типичных сбоев в деятельности предприятия. При таком подходе достигается среднее для реальных хозяйственных условий соотношение между уровнями риска и эффективности использования финансовых ресурсов.

- Агрессивный подход заключается в минимизации всех форм страховых резервов по отдельным видам оборотных активов. При отсутствии сбоев в ходе операционной деятельности такой подход к формированию оборотных активов обеспечивает наиболее высокий уровень эффективности их использования, однако любые сбои, вызванные действием внутренних или внешних факторов, приводят к существенным финансовым потерям из-за сокращения объема производства и реализации продукции.[2]

Главной задачей управления оборотными активами является формирование необходимого объема, оптимизация состава и обеспечения эффективного использования оборотных активов предприятия.

На предприятии ОАО «Уралтехнострой – Туймазыхиммаш» оборотные активы в балансе предприятия занимают значительную часть.

Рассмотрим состав и структуру оборотных активов предприятия ОАО «Уралтехнострой – Туймазыхиммаш».

Таблица 1. Состав и структура оборотных активов за 2010-2012 гг.

Показатели	2010 год		2011 год		2012 год		Изменение 2012 к 2010	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	абсолютно е	%
Запасы	584092	49,28	785331	60,55	277017	37,18	-307075	-12,097
НДС	200	0,017	-	-	201	0,03	1	0,010
Дебиторская задолженность	578099	48,77	495457	38,20	436920	58,65	-141179	9,871
Финансовые вложения	15757	1,33	14157	1,09	13307	1,79	-2450	0,457

Денежные средства и денежные эквиваленты	7103	0,59	2063	0,16	17571	2,36	10468	1,759
Прочие оборотные активы								0,000
Всего	1185251	100	1297008	100	745016	100	-440235	0,000

Как видим, оборотные активы в целом в 2012 году по сравнению с 2010 годом уменьшились на 440235 тыс. руб. или на 37,17 %.

Сокращение в основном произошло по следующим статьям:

- запасы, их сокращение составило 307075 тыс. руб. или 52,57 %;
- денежные средства и денежные эквиваленты на 10468 тыс. руб. или 147,37 %;
- дебиторская задолженность на 141179 тыс. руб. или 24,42 %.

Это говорит о том, что меньше товаров хранится на складе и о своевременной оплате покупателей приобретенных товаров, а также об увеличении наиболее ликвидных активов на предприятии, т.е. проводится умеренная политика.

Анализ управления оборотными активами позволил сделать соответствующие выводы:

- имеющаяся структура оборотных активов указывает на не рациональную структуру оборотных активов и в целом не эффективную организацию оборотных средств;
- наблюдается значительным рост дебиторской задолженности ;
- в составе дебиторской задолженности имеет место и просроченная дебиторская задолженность, что является признаком финансового неблагополучия;
- формирование оборотных активов осуществляется преимущественно за счет заемных и привлеченных источников, что увеличивает риск банкротства.
- на предприятии отсутствует регулярное планирование потребности в запасах сырья и готовой продукции;
- отсутствует систематический контроль залежалых и неходовых товаров, не проводится анализ недостач и потерь от порчи товарно-материальных ценностей;
- не производится анализ финансовых возможностей и уровня текущей платежеспособности потенциальных покупателей;
- не ведется контроль состояния расчетов с покупателями, не выявляется просроченная задолженность;
- условия договоров не гибкие и не гарантируют своевременное поступление денежных средств от покупателей, не рассматривается возможность предоставления скидок за произведенную предоплату;

- имеется просроченная дебиторская задолженность, не ведется работа с составом и сроками ее возникновения;

- анализ денежных потоков и их прогнозирование в хозяйстве не производится.

Для совершенствования управления оборотными активами предлагается:

- совершенствовать политику, которая должна быть направлена на обеспечение текущей потребности необходимыми видами оборотных активов в минимальных размерах, необходимых для обеспечения нормального производственно – коммерческого цикла, без излишних запасов, создание оптимального размера собственного оборотного капитала в размере минимальной потребности, с разумным использованием эффекта финансового рычага;

- производить плановый расчет потребности в оборотных средствах;

- определять оптимальный размер партии заказа. Так как это позволит предприятию обеспечить себя запасами, необходимыми для поддержания производственного процесса при минимальных совокупных издержках хранения и организации заказов.

Внедрение предложенных мероприятий позволит сократить необоснованные расходы, размер безнадежных долгов, обеспечит сбалансированность и синхронность денежных потоков и в целом повысит эффективность производства исследуемого хозяйства.

Использованные источники:

1. Ковалев, В.В. Финансовый менеджмент. Теория и практика : учебник / В.В. Ковалев. – М. : Проспект, 2010
2. Поляк, Г. Б. Финансовый менеджмент : учебник для вузов / Г. Б. Поляк. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2011

Канапаткий А.Р.

студент 5 курса

кафедра информационных технологий и управления,

Гарифуллина А.Ф., кандидат политических наук

старший преподаватель

Башкирский Государственный Аграрный Университет

Россия, г.Уфа

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ШКОЛОЙ КАК ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ

Школа - исключительно сложный и весьма разветвленный по своей внутренней структуре механизм, который может успешно функционировать только при условии, если каждое его отдельное звено и подразделение будут действовать слаженно и эффективно. Трудно, например, добиваться высоких результатов в обучении и воспитании, если педагогический коллектив школы не будет иметь единой линии и согласованности в работе, если он не

будет сплочен четко очерченными целями. Во всех решениях о школе особое место уделяется вопросам управления школой. Отмечается недопустимость командно-административного стиля руководства, подавляющего инициативу, активность членов коллектива, свободу личности. Вместе с тем везде подчеркивается важность дисциплины, необходимость сочетания единоначалия и коллегиальности в руководстве школы, роль педагогического совета, профсоюза, родительского комитета, детского самоуправления.

Не менее важное значение имеет правильно организованное взаимодействие всех звеньев ученического коллектива, степень его влияния на учебу и поведение школьников. Все это свидетельствует об огромной роли разработки научных основ управления школой.

Весьма многообразной является структура управленческих органов в школе. Условно их можно разделить на три группы. Первую группу составляют органы коллективного управления школой: общешкольная конференция представителей учащихся, работников школы, родителей, а также подчиняющийся ей совет школы.

Вторую группу составляют должностные лица школы, осуществляющие руководство всеми ее звеньями и подразделениями. Это - директор школы, его заместители по учебно-воспитательной работе, организатор внеклассной и внешкольной воспитательной работы, помощник директора по хозяйственной работе и др.

Третья группа включает в себя управленческие органы различных общественных организаций учащихся, учителей (профком, методические секции и т.д.), а также родителей (родительский комитет и др.).

Наличие такой разветвленной структуры управленческих органов в школе требует организации их правильного взаимодействия, координации их работы и эффективного выполнения каждым из этих органов и подразделений своих специфических функций. Все это обусловило необходимость определения основных принципов их руководящей деятельности. К этим принципам относятся следующие:

а) координация, согласованность и деловое сотрудничество всех управленческих органов в школе в планировании предстоящей работы, определении ее ведущих задач и их эффективном решении;

б) демократизм и гласность в осуществлении всеми должностными лицами школы своих руководящих функций; опора на общественное мнение педагогического и ученического коллективов, а также родителей; выборность руководящих органов;

в) персональная ответственность всех руководящих лиц школы, учителей, классных руководителей, воспитателей групп продленного дня за успешное выполнение своих должностных функций;

г) умение выделять главные проблемы в работе школы и концентрировать усилия педагогического и ученического коллективов на их решении;

д) поддержание благожелательного психологического микроклимата в педагогическом и ученическом коллективах, основанного на высокой ответственности, творческой инициативе, принципиальности и сознательном отношении каждого его члена к работе;

е) тактичный и регулярно осуществляемый контроль за выполнением указаний вышестоящих органов и принятых коллективом школы решений по совершенствованию учебно-воспитательной работы;

ж) поощрение педагогического творчества и поиска в повышении качества учебно-воспитательного процесса, стимулирование учителей к овладению передовым педагогическим опытом.

Задача педагогической науки - найти оптимальный вариант в управлении школой, определив место директора в системе руководства, четко разграничить его права и обязанности подчиненных.

Конечно, если директор школы будет уповать в основном на свои права, единолично принимать решения, действовать путем окрика и угроз - успеха не будет. Главное - это умелая организация, глубокое уважение к коллегам, умение поддерживать любую полезную инициативу, способность слушать и учитывать мнение коллектива и его представителей.

В связи с этим следует различать в руководстве две линии: стратегическую, перспективную, долговременную и оперативную - тактическую, конкретно-исполнительскую.

Стратегическая линия предполагает принятие тщательно подготовленных решений: подбор и расстановка кадров, планирование, выбор. профиля образования и учебного плана, систему дополнительных платных услуг, совершенствование учебно-воспитательного процесса и т.д. Принятие подобных управленческих решений следует проводить поэтапно: изучить Законы, положения дел в школе, посоветоваться с советом школы, родительским советом, специалистами, детскими организациями. Только полная гласность, опора на коллектив и разумная требовательность с оказанием своевременной необходимой помощи обеспечивают активность коллектива, высокое качество учебно-воспитательного процесса.

Ущемляет ли подобный подход авторитет руководителя, принцип единоначалия? Ни в коем случае. Наоборот, укрепляет, ибо создает необходимое единство, обеспечивает поддержку основной массы исполнителей.

Другое дело - при осуществлении оперативного, каждодневного руководства, когда решение нужно принимать немедленно, по ходу дела. Правда, и здесь бывают случаи, когда есть время посоветоваться, поразмыслить. Но встречается масса дел, требующих немедленного решения. Разумеется, директор не обязан по каждому вопросу бегать за советом к тем или иным лицам, он принимает решение самостоятельно, с должной твердостью и ответственностью.

Демократический стиль руководства предполагает отчетность руководителей школы перед советом школы, коллективом, свободу критики, гласность и право на любую постановку вопросов, связанных с руководством школы и положением дел в коллективе.

Встает вопрос: выбирать или назначать директора школы? В Законе об образовании допускаются разные варианты: назначение, выборы и заключение контракта.

Практика показала, что выборы директора очень редко дают положительный результат, даже если проходят на конкурсной основе. Многие коллективы предпочитают выбирать "удобного" человека, который поменьше бы их беспокоил. Кроме того, зависимость директора от "выборщиков" снижает его требовательность и принципиальность. Тем не менее и такую форму отбрасывать нельзя.

Что касается контракта, то и здесь имеются сложности. Если контракт заключается единолично руководителем по своему усмотрению, то зависимость учителя или директора от вышестоящего руководства усиливается. Поэтому заключение контракта требует серьезной юридической подготовки, чтобы обе стороны чувствовали уверенность и защиту закона.

Права и обязанности руководителя, совета школы, учителей и учащихся полезно обсудить на педагогическом совете и собрании коллектива.

Там, где совет школы вписался в систему управления и стал органической частью этой системы, он, как показал опыт, стал крайне полезным и важным органом управления. Наиболее эффективен школьный совет, состоящий из трех секторов:

1. Педагогический сектор занимается кадровыми вопросами (распределение нагрузки, назначение классных руководителей, ответственных за те или иные участки работы), повышением квалификации учителей, их аттестацией, осуществляет общественный контроль и т.д. Избирается педагогическим советом.

2. Родительский сектор, созданный вместо родительского комитета, помогает решению вопросов детского питания, ремонта школы, организует педагогический всеобуч родителей, работает с родителями, помогает в проведении воспитательных мероприятий, создает кооперативы и т.д. Совет родительского сектора избирается из представителей классных родительских комитетов и утверждается на общешкольном родительском собрании.

3. Ученический сектор создается вместо учкома: он осуществляет функции детского самоуправления. Избирается собранием представителей учащихся 5 - 11 классов. Его обязанности - организации дежурств, трудовых дел, спортивных соревнований, вечеров, походов, олимпиад, стенной печати и т.д.

В школе могут действовать кружки, общества, детские организации, их представители входят в состав ученического сектора совета школы.

Общешкольный совет в полном составе собирается один-два раза в год и решает стратегически важные вопросы: заслушивает и обсуждает доклад директора о перспективах и задачах школы на текущий год, рассматривает и утверждает планы работы школы, факультативы, сметы, платные дополнительные расходы и т.д. Председателем совета школы, как правило, является родитель или один из руководителей подшефного предприятия, дети которого учатся в школе, или директор школы.

В течение года основную работу ведут сектора, они собираются раз в четверть, заслушивают ответственных за тот или иной участок деятельности, намечают пути реализации принятых решений. Текущую работу ведет президиум совета. Он собирается раз в две недели и осуществляет оперативное руководство школой. В президиум входят руководители секторов и члены администрации.

Такая организация деятельности школьного совета делает его полезным инструментом в системе управления, подключения к руководству школой лучших представителей учителей, родителей, школьников.

Одним из трудных вопросов в системе управления является распределение учебной нагрузки.

Существуют правовые нормы регламентации распределения учебной нагрузки. Приводим ее основные положения:

Объем учебной нагрузки (больше или меньше нормы часов) устанавливаются с письменного согласия работника.

Установленный по тарификации в начале учебного года объем учебной нагрузки не может быть уменьшен в течение года, за исключением случаев сокращения классов или уменьшения количества часов учебным планом и программой.

Распределение учебной нагрузки на следующий учебный год обсуждается на совете школы при участии профсоюзной организации гласно и доводится до сведения учителей до ухода в отпуск.

Решение принимается администрацией с учетом мнения общественности.

Использованные источники:

- 1 Авдеева С.М. Учебные материалы нового поколения, разрабатываемые в проекте "Информатизация системы образования"//Мастер-класс: прилож. к.ж."Методист", 2008 - с.2-10
- 2 Харисов Т., Харисов А. Система информационного обеспечения управления школой //учебник, 2007 - с.35-43.

ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

В настоящее время абсолютно в любой организации, независимо от ее сферы деятельности, размера и иных критериев существует проблема оценки персонала организации. С этим и связана постоянная актуальность данного вопроса.

В современной литературе по многим дисциплинам от экономики предприятия до управления персоналом часто используется термин «оценка персонала».

Деловая оценка персонала — это целенаправленный процесс установления соответствия качественных характеристик персонала (способностей, мотиваций и свойств) требованиям должности или рабочего места [2].

Оценка сотрудников организации – одна из функций по управлению персоналом, направленная на определение уровня эффективности деятельности и получение необходимой информации о кадровом потенциале организации в целом [1].

На сегодняшний день существуют множество видов и методов оценки персонала. Наиболее актуальными являются: аттестация, «360 градусов», метод интервьюирования, анкетирования.

Д.Е. Мякушкин выделяет несколько комплексных технологий оценки управленческого персонала, к которым можно отнести деловую оценку персонала, аттестацию, конкурс, Ассессмент Центр и некоторые методы оценки, активно используемые в различных ситуациях оценки персонала на предприятиях[1].

Наибольший вред для предприятия наносит отсутствие оценки персонала. Бездействие также опасно, как необдуманное действие. Каждому руководителю необходимо помнить, что оценка деятельности его подчиненного – обязательная и главная составляющая его управленческой деятельности. Только при условии усовершенствования практики подбора кадров, а также их расстановки, продвижения по карьерной лестнице работников, стимулирования труда персонала, повышения квалификации, все это поможет более эффективно осуществлять деятельность предприятий.

Аттестация и оценка персонала представляют собой процедуру, которая проводится для выявления степени соответствия личных качеств работника, количественных и качественных результатов его деятельности определенным требованиям. Аттестации или оценке подвергаются не только профессиональная компетентность и потенциальные возможности работника, но и реализация этих возможностей при выполнении порученных

ему обязанностей, соответствие процесса выполнения этой работы некой идеальной модели, конкретным условиям производства, а результатов труда - нормативным требованиям, запланированным показателям, поставленным целям.

К сожалению, как и многие другие, предприятия строительной отрасли недооценивают эффективность проведения оценки персонала, пользуются либо не эффективными методами оценки, такими как биографический, анкетирование, собеседование, которые, к слову, являются еще субъективными, либо и вовсе не проводят оценку. А поощрения как материальные, так и нематериальные часто производят по субъективной оценке руководителя.

При исследовании предприятий строительной отрасли г. Оренбурга, а именно крупного строительно-инвестиционного холдинга, с количеством персонала более тысячи человек и малого предприятия, на котором трудятся 27 человек, были выявлены недостатки в проведении оценки персонала, которые существуют на многих предприятиях города.

В холдинге оценка персонала проводится как планоно, так и внепланоно, существует положение по оценке персонала, положение о награждении. Положение об оценке регламентирует основной порядок проведения оценки работников холдинга, ответственных за проведение оценки, те кто подлежат оценке, а именно специалисты и руководители структурных подразделений, проработавшие в данной должности не менее 6 месяцев. Определены задачи оценки - выявление соответствия работника занимаемой должности, планирование карьеры персонала, изменение оплаты труда сотрудника, определение потребности в обучении и развитии персонала, определение лояльности сотрудника и формирование кадрового резерва. Также используемые для оценки методы. В положении о награждении определены порядок премирования, персонал, который может быть представлен к награждению как к материальному, так и нематериальному. Но при всем этом оценка осуществляется в основном только путем проведения аттестации и по опросам сотрудников, этот метод воспринимается как чистая формальность, так как зачастую повышения оклада, премирования и прочих поощрений не следует. Выбранные методы оценки не совершенны, инструментарий для проведения оценки недостаточен. Разработка должностных инструкций производится формально и не отражает все необходимые аспекты функциональных обязанностей, возложенных на работника. Финансирование средств на проведение работ по оценке персонала производится не регулярно и не в полном объеме, несмотря на имеющуюся смету затрат на систему оценки персонала.

Большинство руководителей крупных предприятий города совмещают свою деятельность в строительной отрасли с общественной работой в городских и областных структурах. И часто рассматривают оценку своих

подчиненных как своего рода отвлечение от выполнения основных обязанностей, дополнительную нагрузку.

Еще одной немаловажной проблемой для некоторых директоров и специалистов предприятия, если их назначают членами аттестационной комиссии, является предоставление работникам негативной обратной связи: указание на допущенные ошибки, просчеты или низкие рабочие показатели; наблюдается недостаточное умение сотрудников отдела кадров использовать результаты проведенной оценки работы персонала в работе и недостаточность квалифицированного персонала для проведения оценки персонала

На малом предприятии, где оценки и вовсе не проводится, взаимосвязь между оценкой и последующей оплатой труда осуществляет руководитель. Только он определяет качество выполненной работы и возможность премирования. К сожалению, на предприятиях с таким подходом к оценке персонала, коллектив часто находится в атмосфере страха. Нет такого важного взаимодействия, понимания и открытости между руководителем и сотрудником. В связи с маленьким штатом сотрудников, многие вынуждены совмещать несколько должностей, что также негативно влияет на качество предоставляемых услуг, не говоря о загруженности сотрудников.

Поэтому проводя анализ работы двух предприятий строительной отрасли, отличающихся по масштабам проведения строительных работ, по времени нахождения на строительном рынке и по количеству персонала было сделано следующее заключение:

Строительно-инвестиционный холдинг, работая на рынке труда более 20 лет и имея в своем арсенале мощный потенциал трудовых ресурсов, основной и оборотных средств проводит целенаправленную кадровую политику, закреплённую в локальных нормативных документах, совершенствует корпоративную культуру, поэтому имеет стабильные экономические показатели и обширный строительный рынок в городе и Оренбургской области. Оценка персонала, проводимая на данном предприятии далеко не совершенна, руководство недооценивает ее эффективности. Аттестация зачастую имеет формальный характер, наблюдается разобщенность коллектива, которую можно было бы нейтрализовать при правильном использовании методов оценки персонала. Наблюдается недостаточное умение сотрудников отдела кадров использовать результаты проведенной оценки работы персонала в работе.

Малое предприятие на рынке труда 6 лет, работает пока в ограниченном секторе строительных работ, в основном занимается монтажом инженерных систем, имеет небольшой коллектив работников, не уделяет внимания оценке персонала, не проводит стратегические сессии, не доводит до работников цели и задачи, стоящие перед коллективом, поэтому экономически менее прибыльное предприятие, не расширяется штат сотрудников, не вводятся новые структурные подразделения.

Помимо недостатков в проведении оценки персонала, ее формализации, существует проблема использования оценки для совершенствования оплаты труда на предприятиях строительной отрасли.

Использованные источники:

1. Мякушкин Д.Е. Оценка управленческого персонала организации: Спб.: Финансы и статистика, 2009. – 451 с.
2. Управление персоналом: Учеб. пособие. Бычкова А.В. – Пенза: Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2005. – 200 с.

*Караева З.З.
студент 5 курса, бух. учет
Научный руководитель - Магомедова З.О.
ДГУ ЭФ
Россия, г.Махачкала*

ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

1. Возбуждение дела о банкротстве

Дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом по месту нахождения кредитной организации-должника (при наличии у КО филиалов – по месту нахождения головного банка) по правилам, предусмотренным Арбитражным процессуальным кодексом РФ и Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)», с особенностями, установленными Федеральным законом РФ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций»

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании кредитной организации банкротом обладают:

1. кредитная организация – должник;
2. кредитор кредитной организации, включая граждан, имеющих право требования к кредитной организации по договору банковского вклада и (или) банковского счёта;
3. Банк России;
4. Прокурор – в случае рассмотрения дела о банкротстве по его заявлению, когда им обнаружены признаки преднамеренного банкротства, когда у должника имеется задолженность по обязательным платежам, в интересах кредитора по денежным обязательствам Российской Федерации, её субъекта, муниципального образования;
5. Налоговый или иной уполномоченный орган при наличии задолженности по уплате обязательных платежей в бюджет и во внебюджетные фонды. К таким органам относятся Пенсионный фонд РФ, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, Фонд социального страхования РФ, Государственный фонд занятости населения РФ.

2. Рассмотрение дела о банкротстве арбитражным судом

Лицами, участвующим в деле о банкротстве, являются лица, указанные в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)», а также Банк России при возбуждении производства по делу о банкротстве по заявлению Банка России о признании кредитной организации банкротом.

Для возбуждения арбитражным судом дела о банкротстве КО необходимо наличие следующих условий: отзыва лицензии на осуществление банковских операций и совокупных требований не менее 1000 минимальных размеров оплаты труда, которые не исполняются в месячный срок с момента наступления даты их исполнения.. Основаниями для прекращения его деятельности являются судебный акт арбитражного суда о назначении в КО ликвидатора или арбитражного управляющего, судебный акт арбитражного суда о признании недействительным приказа ЦБ РФ об отзыве лицензии, согласование территориальными учреждениями ЦБ РФ состава ликвидационной комиссии КО, приказ ЦБ РФ о приостановлении действия приказа об отзыве лицензии, приказ ЦБ РФ о досрочном освобождении уполномоченного представителя от исполнения возложенных на него обязанностей. Судья арбитражного суда обязан принять заявление о признании КО банкротом. О принятии заявления судья выносит определение не позднее 5 дней со дня его поступления в арбитражный суд. Банк России при подаче заявлений о признании кредитной организации банкротом может представить в арбитражный суд кандидатуры арбитражного управляющего. Арбитражный суд в определении о принятии заявления о признании кредитной организации банкротом указывает о введении наблюдения и назначении временного управляющего. Судебные акты по делу о банкротстве арбитражный суд направляет в пятидневный срок с момента их принятия лицом, участвующим в деле о банкротстве и в арбитражном процессе. При судебной процедуре ликвидации несостоятельного банка (банкрота) состав ликвидационной комиссии формирует конкурсный управляющий, назначаемый арбитражным судом. Конкурсный управляющий обязан использовать в ходе конкурсного производства только корреспондентский счёт кредитной организации, признанной банкротом, открытый в учреждении Банка России. Порядок открытия указанного счёта и осуществления расчётов по данному счёту определяется нормативными актами Банка России.

В соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», в течение 10 дней с момента представления конкурсным управляющим в Банк России документов, подтверждающих право конкурсного управляющего совершить операции по корреспондентскому счёту кредитной организации, признанной банкротом, на указанный счёт в порядке, определяемом нормативными актами Банка России, перечисляются остатки денежных средств с корреспондентских счетов кредитной организации, открытых в иных кредитных организациях, а также иные денежные средства кредитной организации, включая

обязательные резервы, депонированные кредитной организацией в Банк России.

*Кареева З.З.
студент 5-го курса
Научный руководитель –Омарова О.Ф.
профессор э.н.
ДГУ*

Россия, г. Махачкала

РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Ценность коммерческих банков в современной системе кредита достаточно крупная. Термин "коммерческий банк" имел место на ранних стадиях развития банковского дела, где банки служили, главным образом, торговле, бартерным сделкам и платежам. Главная клиентура была торговцами (отсюда название "Коммерческий банк"). Банки кредитовали транспортировку, хранение и другие операции, связанные с товарной биржей. С развитием промышленного производства возникли краткосрочные кредитные операции производственного цикла: ссуды на пополнение оборотного капитала, создания материальных запасов сырья и готовых изделий, выплату зарплат, и т.д. Постепенно сроки кредитов удлинялись. Часть банковских ресурсов начала использоваться для инвестиций в основные фонды, ценные бумаги, и т.д. Другими словами, термин "коммерческий" потерял оригинальное значение названия банка.

В настоящее время, банковская система - одна из самых важных и сложных структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения тесно переплеталось. Банки, действуя как посредники в перераспределении капитала, значительно увеличивают полную эффективность.

Коммерческие банки принадлежат специальной категории фирм, которые называют финансовыми посредниками. Они, в свою очередь, привлекают капитал, сбережения и другие денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, предоставляя их во временное пользование другим экономическим агентам, нуждающимся в дополнительном капитале.. Банки создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром в денежном рынке. Таким образом коммерческий банк, беря вклады от клиентов, создает новое обязательство – депозит, а выдавая ссуды - новое требование для заемщика. Этот процесс создания нового обязательства является сущностью финансового посредничества. Это преобразование позволяет преодолеть трудности прямого контакта сберегателей и заемщиков, возникающих в результате несоответствия предлагаемых и требуемых сумм, их сроков, доходности, и т.д.

Масштаб финансового посредничества в современной экономике огромен. Представление об этом дает статистика денежных потоков. В этой системе учета хозяйство разделено на ряд секторов: домашние хозяйства, деловые предприятия, государственные учреждения, финансовые институты, заграничный сектор.

В настоящее время коммерческий банк в состоянии предложить клиенту приблизительно 200 видов различных банковских продуктов и услуг. Большое разнообразие операций позволяет банкам сохранять клиентов и оставаться выгодными даже под очень неблагоприятной экономической ситуацией. Нужно отметить, что не все повседневные банковские операции присутствуют и используются в практике особых банковских учреждений (например, внедрение международных платежей, или трастовые операции), но есть определенный основной набор, без которого банк не может существовать и функционировать должным образом. Такие операции банка включают:

- ☐ приём депозитов;
- ☐ осуществление денежных платежей и расчетов;
- ☐ выдача кредитов.

Создание платежных средств тесно связано с депозитной функцией кредитования банковских клиентов. Депозит может быть создан двумя способами: в результате внесения клиентом наличных денег в банк или в процессе банковской ссуды. Эти операции по-разному отразятся на величине денежной массы в стране. Если клиент внес деньги до востребования, то они превратились из наличных в безналичные. Общая сумма денег в экономике не изменилась. Если деньги зачислены на депозит, общая сумма денег в экономике увеличилась, поскольку банк своей операцией создал новые средства оплаты. Обратный эффект - разрушение происходит, снимая наличные деньги со счета клиента и списании денег с депозита, чтобы возместить кредиты. Способность коммерческих банков увеличивать и уменьшать депозиты и денежную массу широко используется центральным банком, который, через систему обязательных запасов управляет динамикой кредита.

Вторая широкая функциональная область банков - посредничество в кредите. Коммерческие банки, как было сказано, являются посредниками между подразделениями, накапливающими и нуждающимися в наличных деньгах. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег во множестве депозитов, который обеспечивает безопасность денежных средств, и удовлетворение потребностей клиента в ликвидности. Для многих клиентов эта форма хранения денег более предпочтительна, чем вложение в облигации или акции. Кредит - также очень удобный, и во многих случаях, обязательная форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать определенные потребности заемщика и приспособливаться к условиям для того, чтобы получить кредиты (где сроки

и другие условия ссуды стандартизированы, в отличие от рынка ценных бумаг).

В дополнение к основным функциям банк предлагает множество других финансовых услуг. Например, банки выполняют все типы трастовых операций для корпораций и людей, связанных с передачей имущества в управление банку на доверительной основе, для клиентов покупкой ценных бумаг, управление недвижимым имуществом, исполнение гарантийных функций по выпуску облигаций.

Коммерческие банки - многофункциональные учреждения, которые работают в различных сегментах рынка капитала. Крупные коммерческие банки предоставляют клиентам полный спектр услуг, включая кредиты, депозиты и платежи, и т.д. В этом они отличаются от специализированных учреждений, которые ограничены определенными функциями. Коммерческие банки традиционно играли роль основной системы кредита. Взаимосвязанные функции различных типов кредитных учреждений и популярности универсального типа банка создают определенные трудности для определений понятий банка и банковского дела. Чаще всего главная особенность банковского дела - это принимать депозиты и выдавать кредиты.

Коммерческие банки играют важную роль в экономике любой страны. И количество банков не всегда означает качество. Регулярное выполнение банком своих функций создает тот фундамент, на котором держится стабильность экономики в целом. И хотя выполнение каждого вида операций сосредоточено в специальных отделах банка и осуществляется особой командой сотрудников, они переплетаются между собой. Таким образом, банки обладают уникальной способностью создавать средства платежа, используемые в хозяйстве для организации товарного обращения и расчетов. Речь идет об открытии и ведении чековых и других счетов, которые служат основой безналичного оборота. Хозяйство не может существовать и развиваться без хорошо функционирующей системы денежных расчетов. Следовательно, большое значение банков, как организаторов этих расчетов. Сегодня, появляются новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентов. Идет поиск оптимальных форм устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Одна из самых важных задач экономической реформы в России - это создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры - .Известно, что недостаточно просто объявить о создании новых кредитных учреждений. В полной мере должна измениться вся система отношений внутри банковского сектора, принципы взаимоотношений банков и их клиентов. Также необходимо изменить психологию банкира, воспитать нового банковского служащего - хорошо образованного, думающего,

инициативного и готового идти на преднамеренный и взвешенный риск. На это требуется время. Необходимо, путем вдумчивого исследования зарубежной практики, восстановить утраченные рациональные принципы функционирования кредитных учреждений, принятые в цивилизованном мире и опирающиеся на многовековой опыт работы в структурах финансового рынка.

Караева З.З.

студент 5-го курса

Научный руководитель –Косинова В.И.

ДГУ

Россия, г. Махачкала

СТРАХОВОЙ ИНТЕРЕС КАК ПРЕДПОСЫЛКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ

В юридической литературе до настоящего времени не выработано единого мнения по поводу вопроса о страховом интересе личного страхования. Страховой интерес является необходимой предпосылкой возникновения страхового обязательства. Без существования страхового интереса страховые отношения не имеют смысла. В личном страховании существо этой потребности заключается в обеспечении страхователю или выгодоприобретателю потерь, а также в смягчении для них материальных последствий от различного рода событий, связанных с жизнью (здоровьем) застрахованного лица. Эта потребность носит имущественный характер. [1, с. 201]

О наличии страхового интереса и говорит В.Ю. Абрамов: «Когда лицо заключает договор страхования, оно заинтересовано прежде всего в деньгах для покрытия случайно наступившего убытка». [2, с.68] Страховой интерес является имущественным. Важным является и то, что без страхового интереса не может наступить страховой случай, так как при его отсутствии внезапное и случайное событие утрачивает признаки страхового случая. Таким образом, страховой интерес является не только предпосылкой возникновения, но и изменения страхового обязательства. В юридической литературе существует дискуссия по поводу отождествления интереса и объекта. Рассмотрим данный вопрос. Термин «объект» в самом общем его смысле можно определить как предмет или явление, на которое направлена какая-либо деятельность (практическая или познавательная) субъекта (лица). Большинство авторов отождествляют объект страхования со страховым интересом, который является следствием двух обстоятельств: имущественного интереса (различного по предметам и субъектам) лица и риска нанесения ущерба или вреда имущественным интересам лица [3, с. 45].

Данной точки зрения придерживается, например. М.И. Брагинский [4, с. 535–539]. Отдельные исследователи придерживаются той точки зрения,

что в личном страховании именно имущественный интерес, как и в любом другом договоре страхования, является ключевым вопросом при установлении возможности возникновения страховых правоотношений (В.И. Серебровский, М.Я. Шиминова, К.И. Пылов, Н.С. Ковалевская). Другие, полагая, что страхование есть форма возмещения убытков, считают, что в договорах страхования жизни при отсутствии компенсации убытков страховщиком имущественный интерес не может быть признан объектом страхования (В.К. Райхер, К.А. Граве, Л.А. Лунц).

М.В. Терехов указывает, что данное определение объекта личного страхования, во-первых, позволяет охарактеризовать само личное страхование, а во-вторых, разграничить имущественное страхование и личное страхование, в котором имущественный интерес обладает определенными, характерными только для этого вида страхования особенностями, а именно: тесно связан с жизнью, здоровьем и трудоспособностью лица [5, с. 70].

В.С. Белых и И.В. Кривошеев пишут: «В рамках договора личного страхования предметом страховой охраны является нематериальное благо, защита которого порождает страховой интерес его носителя, реализуемый через имущественное право на получение страховой суммы» [6, с. 39]. И здесь страховой интерес отождествляется с правом на получение денег по договору страхования. Выясняя содержание категории «имущественный интерес» как объекта страхования, отметим, что сам термин «объект страхования» означает то, на что направлено это страхование. Иначе говоря, что именно подлежит страховой защите. Поэтому выявление содержания понятия «объект страхования» невозможно без выявления тех мотивов, которые определяют поведение страхователя, его желания или стремления вступить в страховое отношение. Следовательно, необходимо выяснить, в чем цель самого личного страхования и в чем заключается интерес страхователя к страхованию. Интерес страхователя в страховании заключается в его желании обеспечить свое материальное положение на определенном уровне. При рисковом страховании это материальное положение должно быть защищено на том уровне, которое существовало до страхового случая. При страховании жизни (безрисковом страховании), которое не связано с возмещением вреда, причиненного жизни и здоровью застрахованного, интерес страхователя в страховании заключается в желании иметь дополнительный источник дохода в виде страховой выплаты. Таким образом, страхование есть не только способ защиты от чего-либо вредоносного, но и – в более широком смысле – способ защиты материальных условий существования страхователя. При всех обстоятельствах материальная ценность личного страхования для страхователя заключается в возможности получения определенной денежной суммы в виде страховой выплаты, которая позволит поддержать материальное положение страхователя (застрахованного лица,

выгодоприобретателя) на определенном уровне. Страховой интерес в договоре личного страхования является имущественным интересом и является предпосылкой возникновения договора личного страхования. Исходя из вышеизложенного, мы делаем вывод также о том, что объектом личного страхования является имущественный интерес, связанный с защитой таких нематериальных благ, как жизнь и здоровье страхователя или застрахованного лица.

Использованные источники:

1. Гуров А.В. Страховой интерес и юридический факт. Спорные вопросы // Закон. 2009. № 11
2. Абрамов В.Ю. Понятие убыточности страхового интереса в договорах страхования // Хозяйство и право. 2011. № 6.
3. Турбина К.Е. Современное понимание имущественных интересов // Финансы. 2010. № 11.
4. Брагинский М.И, Витрянский В.В. Договорное право. Кн. 3. Договоры о выполнении работ и оказании услуг. М., 2005.
5. Терехов М.В. Отдельные особенности гражданско-правового регулирования отношений добровольного личного страхования // Закон и право. 2009. № 1.
6. Белых В.С., Кривошеев И.В. Страховое право. М., 2001.

*Карамышев М.С.
Студент 1-го курса ИНЭФБ
БашГУ
Россия, г.Уфа*

ПОНЯТИЕ ЭРГОНОМИКИ КАК НАУКИ

Слово “эргономика” произошло от древнегреческих слов – закон и работа, что в свою очередь, дает осознание того, для чего нужна эта наука. Эргономика – это наука о приспособлении рабочих мест для работника, об обеспечении необходимых условий труда, безопасности производства и сохранении работоспособности участников трудового процесса.

История эргономики начинается с 19-го века, когда впервые, вместе с некоторыми “либеральными” свободами появилась и необходимость сохранения здоровья трудящихся. Уже тогда люди начинали понимать, что все производство, будь то фабрики, заводы или маленькие швейные мастерские, зависит не только от организаторских способностей руководителя (или хозяина) предприятия, но также и от самих работников. В начале 20-го века эргономика обрела еще большую необходимость в связи с распространением машинно-технического оборудования на заводах, требующего специальных знаний о правильном использовании не причиняющим вреда здоровью фабриканта.

Эргономику можно разделить на три основных раздела. Это:

- Микроэргономика (раздел занимающийся в основном изучением правильной подачи необходимой для работника информации от автоматизированной машины (т.е. составлением правильного интерфейса компьютерной программы, с которой предстоит работать человеку)
- Мидиэргономика (этот раздел занимается составлением и проектированием необходимых условий труда,при которых человек или коллектив, может безопасно и максимально оптимально совершать свою трудовую деятельность)
- Макроэргономика (этот раздел занимается структурированием всех социальных, экономических , экологических процессов вокруг производства, а также внутри него)

Таким образом, можно заключить что эргономика является , по сути , одним из ключевых факторов, которые надо учитывать при организации практически любого производства, ведь безопасность и физическое благополучие работников – одно из слагаемых успеха в любом бизнесе.

Использованные источники:

1) Джулиус Панеро, Мартин Зелник "Основы эргономики. Человек, пространство, интерьер" .,- АСТ, Астрель , 2006 г.-310с.

Каратаскова В.И.

студент 5 курса

Толстая О.Б.

студент 5 курса

Научный руководитель - Пихтарева А.В.

ассистент

кафедра «Финансы и кредит»

Поволжский государственный университет сервиса

Россия, г. Тольятти

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОПЦИОНОВ

В 1973 году в Чикаго была основана опционная биржа. Она имела почти постоянный успех. В течение пяти лет инвесторы заключали опционные сделки на покупку или продажу более 10 млн. акций ежедневно.

Сегодня опционами торгуют на многих биржах. Кроме срочных сделок на покупку или продажу обыкновенных акций заключаются опционные контракты на фондовые индексы, на облигации, товары и иностранную валюту. Существуют различные стратегии и модели оценки опционных сделок.

Опционный контракт – предоставляет держателю право принять или осуществить поставку базисного актива по заранее установленной цене.

Контракт, предоставляющий своему покупателю право:

- купить базовый актив по установленной цене не позднее установленной даты называется опцион «колл»;

- продать базовый актив по установленной цене не позднее установленной даты называется опцион «пут».

Существуют различные стратегии, которые позволяют отразить выигрыши и потери как покупателя, так и продавца опционов. Рассмотрим основные варианты.

Покупка опциона «колл» представлена на рис. 1.

Формула расчета выигрыша (потери):

P_a — рыночная цена акции;

E — цена исполнения опциона;

Π — премия;

R — результат (выигрыш или потери):

При $P_a > E$, $R = [P_a - (E + \Pi)]$;

При $P_a < E$, $R = -\Pi$



Рис.1 Покупка опциона «колл»

Данная стратегия используется при росте цен на рынке, при этом доход неограничен, а минимальный риск — величина уплаченной прибыли. Потенциальная прибыль владельца опциона в целом включает в себя стоимость ценной бумаги на момент истечения срока действия опциона минус цена исполнения и минус выплаченная премия.

На рис. 2 представлена продажа опциона «колл».

Формула расчета выигрыша (потери) соответствует покупке опциона «колл», но со знаком минус:

при $P_a > E$, $R = (E + \Pi) - P_a = [P_a - (E + \Pi)]$;

при $P_a < E$, $R = \Pi$.

Представленная стратегия используется, когда на рынке цены имеют тенденцию к снижению. Максимальный доход составит величина полученной премии, при этом максимальный риск неограничен.



Рис.2. Продажа опциона «колл»

Рис.3 демонстрирует покупку опциона «пут» (Рис. 3). Эта стратегия используется при снижении цен на рынке. Максимальный доход равен цене исполнения минус премия.

Формула расчета выигрыша (потери):

при $P_a > E$, $R = -\Pi$;

при $P_a < E$, $R = (E - \Pi) - P_a$.



Рис.3. Покупка опциона «пут»

Продажа опциона «пут» изображена на

рис.4.

Формула расчета выигрыша (потери) соответствует покупке опциона «пут», но со знаком минус:

при $P_a \geq E$, $R = + \Pi$;

при $P_a < E$, $R = P_a - (E - \Pi) = - [(E - \Pi) - P_a]$.

Данная стратегия предполагает, что курс ценной бумаги не упадет, а, следовательно, опцион останется относительно стабильным. Максимальный доход — это полученная премия. Максимальный риск — это цена исполнения минус премия.



Рис.4. Продажа опциона «пут»

Сравним указанные выше результаты по всем видам базисных опционных стратегий (табл. 1).

Таблица 1

Результаты осуществления базисных опционных стратегий

Виды стратегий	При $P_a > E$	R	При $P_a < E$	R
1. Покупка опциона «колл»	$R = P_a - (E + \Pi)$	R_1	$R = - \Pi$	R_2
2. Продажа опциона «колл»	$R = - [P_a - (E + \Pi)]$	R_2	$R = + \Pi$	R_1
3. Покупка опциона «пут»	$R = - \Pi$	R_1	$R = (E - \Pi) - P_a$	R_2
4. Продажа опциона «пут»	$R = + \Pi$	R_2	$R = (E - \Pi) - P_a$	R_1

Как следует из данных таблицы 1, пары стратегий: покупка и продажа опционов «колл» и покупка и продажа опционов «пут» имеют одинаковые результаты по абсолютной величине, но противоположные по знаку. Кроме того, если учесть, что $R_1 = P_a - (E + \Pi)$ и $R_2 = - \Pi$, то $R_1 - R_2 = P_a - E$, и следовательно, $R_2 = R_1 + (E - P_a)$.

В итоге получается, что если известен результат по опциону «колл» (R_1 или R_2 , где R_1 — прибыль, а R_2 — убыток), то результат по опциону «пут» с той же ценой исполнения (E) и датой исполнения отличается от первого лишь на величину разности между ценой исполнения опциона (E) и рыночной ценой актива (P_a).

Ожидаемые результаты от вида стратегий представлены в таблице 2.

Таблица 2

Результаты сделок базисных опционных стратегий

Сторона сделки	Соотношение цены актива и цены исполнения опциона	Результат	
		опцион на покупку	опцион на продажу
Покупатель опциона	$P_a \geq E$	R_1	R_2
	$P_a < E$	R_2	R_1
Продавец опциона	$P_a \geq E$	R_1	R_2
	$P_a < E$	R_2	R_1

Где: P_a — цена актива, лежащего в основе опциона в момент его исполнения; E — цена исполнения опциона; $R_{1,2}$ — результат (прибыль или убыток) опциона в зависимости от соотношения цены актива и цены исполнения опциона.

Наиболее интересные стратегии формируются за счет различных комбинаций и спрэдов. Рассмотрим одну из них.

Стеллажная сделка стрэддл (straddle) представляет собой комбинацию опционов «колл» и «пут» на одни и те же акции с одинаковой ценой исполнения и сроком истечения контрактов (рис. 5 и рис.6).

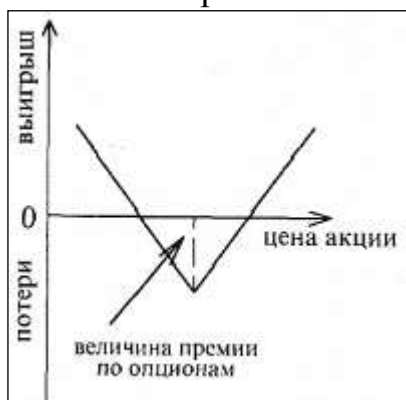


Рис.5. Покупка опционов «пут» и опционов «пут» и «колл» (стеллаж)



Рис.6. Продажа «колл»

Покупатель платит по данной сделке две премии. Если премия по опционам различается существенным образом, то такая ситуация называется искусственным стеллажом.

Для расчета выигрыша (потерь) покупателя стеллажа можно использовать следующую формулу расчета:

$$\text{При } P_a \geq E, R = (P_a - E) - (П_1 + П_2)$$

$$\text{При } P_a < E, R = (E - P_a) - (П_1 + П_2)$$

где P_a — цена акции; E — цена исполнения опционов; $П_1$ — премия опциона «колл»; $П_2$ — премия опциона «пут»; R — результат (выигрыш или потери).

Максимальный риск, который может понести инвестор, используя данную стратегию, — это сумма уплаченных премий, а доход при этом неограничен.

Если цена акции составляет 30 руб. и инвестор приобретает стеллаж с ценой исполнения 31 руб. и сроком истечения контракта через три месяца, ожидая значительного изменения курса акций, то премия опционов «колл» и «пут» составляет по 3 руб. каждая.

К моменту истечения контрактов на рынке возможны следующие ситуации:

а) цена акций поднялась до 31 руб. В этом случае опционы не исполняются и инвестор несет потери в размере 6 руб. с каждой акции;

б) цена акции повысилась до 37 руб. Инвестор исполняет опцион «колл» и получит доход, равный $37 \text{ руб.} - 31 \text{ руб.} = 6 \text{ руб.}$. Однако в качестве премии он уже уплатил 6 дол. продавцу стеллажа, поэтому общий итог по сделке равен 0;

в) цена акции достигла 40 руб. Инвестор исполняет опцион «колл» и получит прибыль в размере: $40 \text{ руб.} - 31 \text{ руб.} - 6 \text{ руб.} = 3 \text{ руб.}$;

г) цена акции опустилась до 25 руб. Инвестор исполняет опцион «пут». Однако его доход полностью компенсируется уплаченной за стеллаж премией и поэтому $31 \text{ руб.} - 25 \text{ руб.} - 6 \text{ руб.} = 0$;

д) цена акции достигла 20 руб. Инвестор исполняет опцион «пут» и получает прибыль, равную: $31 \text{ руб.} - 20 \text{ руб.} - 6 \text{ руб.} = 5 \text{ руб.}$

Таким образом, инвестор получит прибыль по сделке, если курс акций будет выше 37 руб. или ниже 25 руб. При курсе, равном 37 руб. или 25 руб., инвестор завершит сделку с нулевым результатом. Если курс будет больше 25 руб., но меньше 37 руб., покупатель стеллажа несет потери. Их максимальный размер при курсе, равном 37 руб., составит 6 руб. При отклонении стоимости ценной бумаги от этого уровня вверх или вниз инвестор исполнит один из опционов, чтобы уменьшить свои потери. Например, если курс составляет 33 руб., то покупатель исполняет опцион «колл», сокращая свои потери до уровня равного:

$$6 \text{ руб.} - 33 \text{ руб.} + 31 \text{ руб.} = 4 \text{ руб.}$$

Если курс понизился до 28 руб., то покупатель исполняет опцион «пут» и уменьшает потери до размера:

$$6 \text{ руб.} - 31 \text{ руб.} + 28 \text{ руб.} = 3 \text{ руб.}$$

Продавец стеллажа получит прибыль при условии:

$25 \text{ руб.} < \text{цена акции} < 27 \text{ руб.}$, то есть тогда, когда цена акции станет равной 26 руб.

Таким образом стеллажные сделки в виде стрэддла отражают комбинацию опционов при занятии инвестора длинной или только короткой позиции. Вкладчик же выбирает данную стратегию, когда ожидает изменения курса акций.

БИНОМИНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ОПЦИОНОВ

Провести оценку стоимости опционов также возможно с помощью биномиальной модели.

Предположим, что цена акции компании сегодня ($t = 0$) равна 100 руб., а через год ($t = T$) эта акция будет стоить 125 руб. или 80 руб., т.е. цена акции за год или поднимется на 25%, или упадет на 20% (рис.7). Кроме того, непрерывно начисляемая ставка без риска в расчете на год равна 8%. Предполагается, что инвесторы могут предоставлять кредит (покупая 8%-ные облигации) и занимать средства (осуществляя продажи облигаций) под данный процент.

Рассмотрим опцион «колл» на акции компании с ценой исполнения 100 руб. и датой истечения через год. Это означает, что на дату истечения стоимость опциона «колл» составит или 25 руб. (если акция стоит 125 руб.), или 0 руб. (если акция стоит 80 руб.).

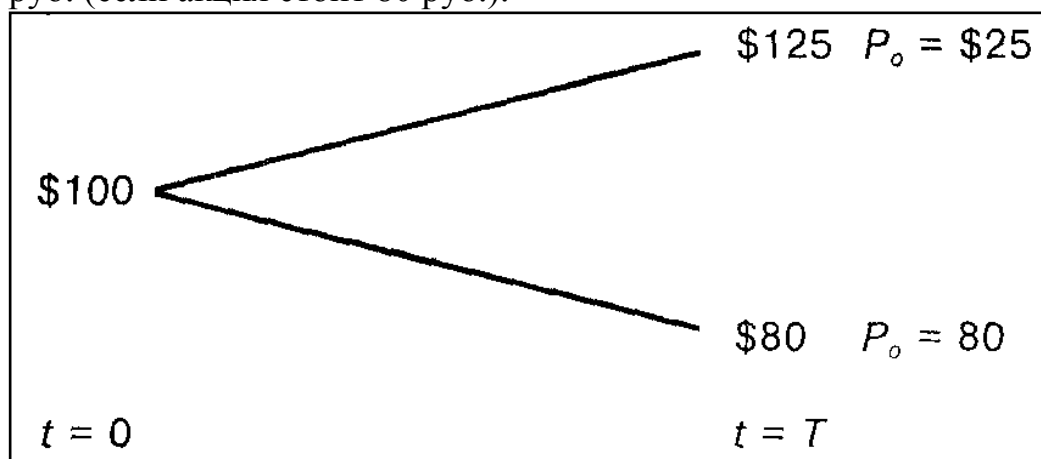


Рис. 7. Биномиальная модель оценки стоимости акций компании

Рассмотрим возможные варианты инвестирования средств в компанию: 1) вложение средства в акцию, 2) опцион и 3) облигацию без риска. Цены и результаты операции с акцией известны. Также известно, что 100 руб. инвестируются в безрисковую облигацию, стоимость которой вырастет приблизительно до 108,33 руб. с учетом непрерывно начисляемого процента (по формуле сложных процентов), равного 8% годовых.

При известных результатах опционной операции в конце периода определим цену продажи опциона в настоящий момент. Возможны два варианта развития ситуации в будущем, когда курс акции может пойти как вверх так и вниз (табл.3).

Таблица 3.

Цены и результаты операций с акцией, облигацией и опционом

Ценная бумага	Выплаты в «верхнем положении»	Выплаты в «нижнем положении»	Текущий курс
Акция	125	80	100
Облигация	108,33	108,33	100
Опцион «колл»	25	0	?

Определим состав портфеля, который точно повторит выплаты по опциону «колл» на акции компании. Для этого рассмотрим портфель из N_s акций компании и N_b безрисковых облигаций.

В «верхнем положении» такой портфель принесет выплаты в размере $125 N_s + 108,33 N_b$, в «нижнем положении» выплаты составят $80 N_s + 108,33 N_b$. В «верхнем положении» опцион стоит 25 руб. Таким образом, N_s и N_b должны иметь такую стоимость, чтобы:

$$125 N_s + 108,33 N_b = 25$$

С другой стороны, в «нижнем положении» опцион равен нулю. Таким образом, N_s и N_b должны иметь такую стоимость, чтобы:

$$80 N_s + 108,33 N_b = 0$$

$$(125 - 80) N_s = 25$$

$$\text{откуда } N_s = 0,5556, N_b = -0,4103.$$

Это значит, что инвестор может воспроизвести платежи по опциону «колл», осуществив продажу безрисковой облигации за 41,03 руб. и купив 0,5556 акций компании (табл.4).

Таблица 4.

Затраты инвестора на опцион

Состав портфеля	Выплата в «верхнем положении»	Выплата в «нижнем положении»
Инвестиции в акции	$0,5556 \times 125 = 69,45$	$0,5556 \times 80 = 44,45$
Выплата займа	$-41,03 \times 1,0833 = -44,45$	$-41,03 \times 1,0833 = -44,45$
Чистая выплата	25	0

Таким образом, чтобы сформировать портфель, надо затратить 55,56 руб. на покупку 0,5556 акций компании (по цене 100 руб. за акцию). Кроме того, 41,03 руб. получается от продажи облигации.

В результате требуется только 14,53 руб. ($55,56 \text{ руб.} - 41,03 \text{ руб.}$) собственных средств инвестора. Следовательно, это и есть действительная стоимость опциона «колл».

В общем виде, стоимость опциона «колл» будет равна:

$$V_o = N_s P_s + N_b P_b,$$

где V_o — стоимость опциона,

P_s — цена акции,

P_b — цена безрисковой облигации,

N_s и N_b - число акций и безрисковых облигаций, позволяющих воспроизвести выплаты по опциону.

Подводя итог, следует отметить, что действительные цены опционов «колл» и «пут» позволяют построить их различные стратегии. Все они базируются на цене акции, цене исполнения, премии и в каждом конкретном

случае определяют выигрыш или потери инвестора. Сделки с различными опционами создают всевозможные игровые конструкции, которые в свою очередь могут создавать альтернативные подходы к решению одних и тех же задач. Вместе с тем, как показывает зарубежный опыт, накопленная за многие годы статистика далеко не всегда позволяет использовать предыдущий опыт для принятия правильных решений. Поэтому среди разных зарубежных специалистов нет единства в оценках стратегических планов опционной торговли.

Для оценки стоимости опциона «колл» или «пут» может быть использована биномиальная модель стоимости (BOPM). Модель построена в предположении, что базисный актив будет равен одной из двух возможных известных цен по истечении каждого из ограниченных числа периодов, а также при условии, что известна цена актива в начале каждого периода.

Карачурина Р.Ф., к. э. н.

доцент

Гумерова А.Р.

студентка

БашГАУ

Россия, г. Уфа

РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНЫХ СТРУКТУР В ОРГАНИЗАЦИИ

Теория управления уделяет большое значение неформальным структурам, поскольку они могут стать доминирующими в организации, взаимно проникать в другие группы и существенно влиять на процесс управления.

Под неформальной структурой понимается спонтанно образовавшаяся группа людей, вступающих в постоянное сотрудничество для достижения поставленной цели [1].

Причины вхождения в неформальные группы состоят в том, что принадлежность к неформальным группам может дать людям психологические выгоды не менее важные, чем получаемая зарплата, такие как чувство принадлежности, взаимопомощь, взаимная защита, тесное общение и заинтересованность.

Неформальные структуры в некотором роде сформированы таким же образом, как и формальные структуры — они обладают иерархией, лидерами и задачами [1]. Самопроизвольно образующиеся группы также содержат неписанные правила, называемые нормами, являющиеся для сотрудников организации эталонами поведения. Данные нормы подкрепляются системой поощрений и санкций. Особенность в том, что формальная структура образована по заблаговременно продуманному плану. Неформальная же структура скорее служит спонтанной реакцией на неудовлетворенные индивидуальные потребности.

Одной из самых значимых и распространенных проблем, препятствующей эффективному управлению неформальными структурами

служит первоначально низкое мнение руководителей, считающие, что неформальная группа является следствием неэффективного управления.

Неформальные структуры несут в себе как положительное, так и отрицательное воздействие на деятельность организации. Они могут негативно влиять на дисциплину труда, порождать конфликты и противоречия в ситуациях, связанных с необходимостью проявления лояльности по отношению к организации [2].

Управленческому аппарату необходимо грамотно использовать наличие неформальных структур для достижения необходимых целей компании. Неформальный лидер в коллективе может помочь руководителю сгладить конфликт с подчиненными, оказать положительное влияние на эффективность управления в организации. При возникновении управленческих проблем или возникновения оппозиционного настроения в адрес руководства организации, наличие нескольких неформальных групп при таком дифференцированном подходе как «разделяй и властвуй» может расколоть сплотившийся негативный настрой, что естественно можно будет использовать в свою пользу.

Так как неформальная структура основана на субъективных связях, основанных на симпатиях и антипатиях, руководителю необходимо в должной мере владеть знаниями в области психологии человеческих отношений, и ни в коем случае не бороться с образованиями таких малых социальных групп.

Использованные источники:

1. Басовский, Л. Е. Менеджмент [Текст] : учеб. пособие / Л. Е. Басовский. - М. : ИНФРА-М, 2009. – 216 с.
2. Барсукова, С. Ю. Неформальные структуры в организациях как феномен и ресурс управления [Текст] / С. Ю. Барсукова, В. В. Карачаровский // Журнал социологии и социальной антропологии. - 2011. - № 3. - С. 99-115.

*Каращук Е.В.
старший преподаватель
Рассказова В.Н., к.м.н.
старший преподаватель
Кривелевич Е.Б., к.м.н.
доцент,
кафедра ОЗЗ*

*ГБОУ ВПО ТГМУ Минздрава России
Россия, г. Владивосток*

К ВОПРОСУ О ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ

Демографическая политика Российской Федерации направлена на увеличение продолжительности жизни населения, сокращение уровня смертности, рост рождаемости, регулирование внутренней и внешней

миграции, сохранение и укрепление здоровья населения и улучшение на этой основе демографической ситуации в стране. Целями демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года являются стабилизация численности населения к 2015 году на уровне 142 - 143 млн. человек и создание условий для ее роста к 2025 году до 145 млн. человек, а также повышение качества жизни и увеличение ожидаемой продолжительности жизни к 2015 году до 70 лет, к 2025 году - до 75 лет [1,2,3].

На современном этапе, демографическая ситуация в Приморском крае остается сложной, хотя край, являясь наиболее заселенной территорией Дальневосточного Федерального округа, занимает первое место по численности населения (31,1 %) среди 9 субъектов Федерации ДВФО.

Численность постоянно проживающего населения Приморского края на 01.01.13 г. составила 1 947 263 чел., что на 2983 чел., или на 0,16% меньше по отношению к 2012 г. (рис. 1).

Хотя темпы убыли населения, начиная с 2006 года стабильно снижаются (минимальные их значения произошли в 2011 и 2012годах), сокращение численности населения происходит в большинстве муниципальных образований, как за счет естественного, так и миграционного оттока миграционного оттока (соответственно 66% и 34%). Только в трех муниципальных образованиях произошло увеличение численности населения за счет миграционного прироста.

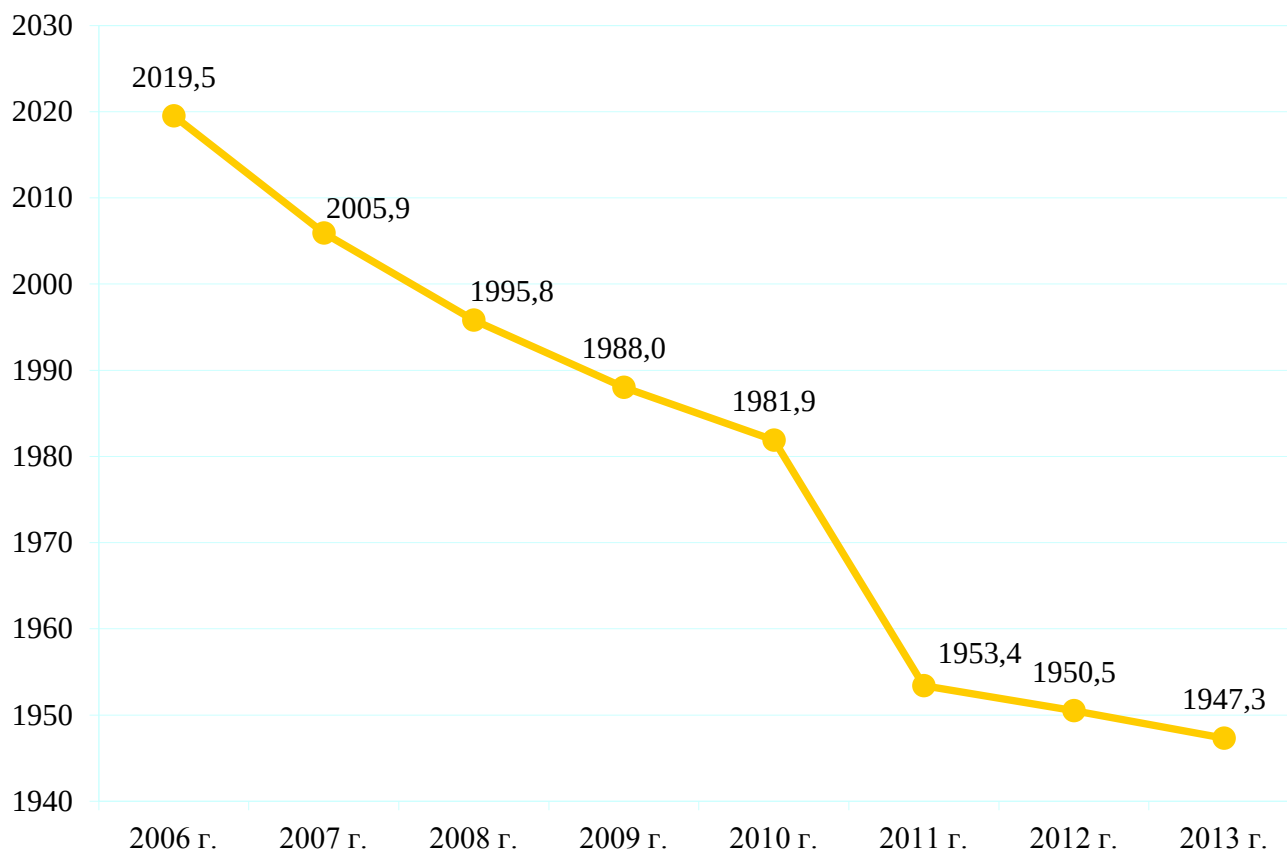


Рис. 1. Численность населения Приморского края на 01.01.2013 г.

Анализ динамики городских и сельских жителей свидетельствует, что в структуре населения Приморского края преобладают городские жители (76,6%), и общей закономерностью является нарастание процесса урбанизации населения.

Существенное влияние на высокий уровень урбанизации оказывают ориентация экономики края на промышленную, транспортную, финансовую сферы, низкий уровень занятости и качества жизни сельского населения, слабость развития социальной инфраструктуры сельских населенных пунктов и т.д.

При анализе экономической активности и репродуктивного потенциала особое значение приобретает распределение населения по возрасту и полу. В крае отмечается такие же гендерные диспропорции, какие характерны для населения всей России: превышение численности женщин над численностью мужчин.

По данным на начало 2013 г., соотношение мужчин и женщин составило 935,2 тыс. (47,9%) и 1018,3 тыс. (52,1%). Это положение сказывается на возникновении существенных различий при распределении мужчин и женщин по основным возрастным группам.

Численное превышение женщин над мужчинами начинается с возрастной группы 35-39 лет. Это несколько лучше, чем ситуация в целом по РФ, где численность женщин превышает аналогичный показатель у мужчин, начиная с возраста 34 года и старше.

Устойчивое же преобладание численности женщин отмечается с 44-летнего возраста. После 65 лет женщин в крае почти в 2,0 раза больше, чем мужчин. Ведущей причиной сложившейся гендерной диспропорции является высокий уровень смертности мужчин, прежде всего, в трудоспособном возрасте.

Характеризуя возрастную структуру населения, необходимо отметить продолжающийся процесс формирования регрессивного типа населения. Заметное сокращение численности в 2012г. произошло в возрастной группе 10-14 лет (43%), и в группе 15-19 лет (46%).

Данная ситуация сформировалась в результате обвального падения рождаемости в 90-е годы прошлого века. В настоящее время наметилась положительная тенденция в расширении основания возрастной пирамиды: произошло увеличение детей в возрасте 0-4 года (на 20 %, по сравнению с 2003г.).

Удельный вес населения моложе трудоспособного возраста составил в 2012г. - 15,6%, что на 17,2% меньше, чем в 2003г., трудоспособного возраста – 62,4% (на 8,6%) и старше трудоспособного возраста – 22% (увеличение на 16,4% по сравнению с 2003г.) от их общего числа (рис. 2).

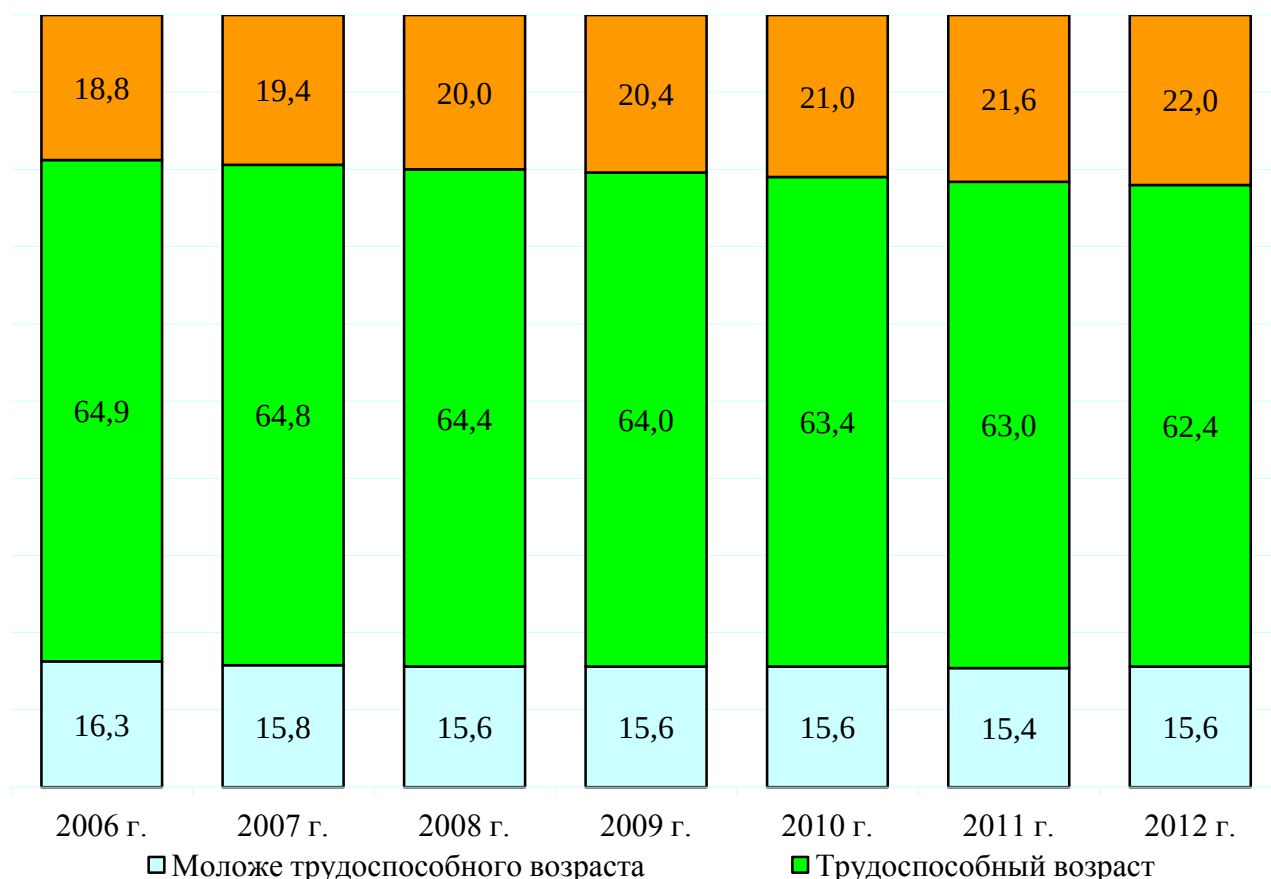


Рис. 2. Распределение населения Приморского края по возрастным группам в динамике.

Анализируя возрастную структуру населения Приморского края, можно сделать вывод о демографически старом населении, увеличении демографической нагрузки на трудоспособное население. Коэффициент демографической нагрузки среди населения сельской местности значительно выше (630 на 1000 нас.), чем в городах (575 на 1000 нас.), что еще раз подчеркивает остроту демографической ситуации в крае. Увеличение в составе населения лиц пожилого возраста не только свидетельствует о «постарении» населения, но и ставит перед органами и учреждениями здравоохранения целый ряд задач по организации медицинской помощи пожилым и престарелым, развитие геронтологии и гериатрии.

В 2012 г. продолжалось улучшение показателей естественного движения населения. В течение календарного года родились 24 510 детей, что на 4,8% больше, чем в 2011 г. Показатель рождаемости составил - 12,6‰ (в 2011 г. - 12,0 на 1000 нас.). Однако он остается более низким, чем в ДВФО - 13,2‰ и в РФ в 2012 г. – 13,3‰ [4]. При анализе динамики изменения показателей в 2012 году видно, что уровни рождаемости в крае стабильно ниже данных по РФ и по ДВФО (рис. 3).

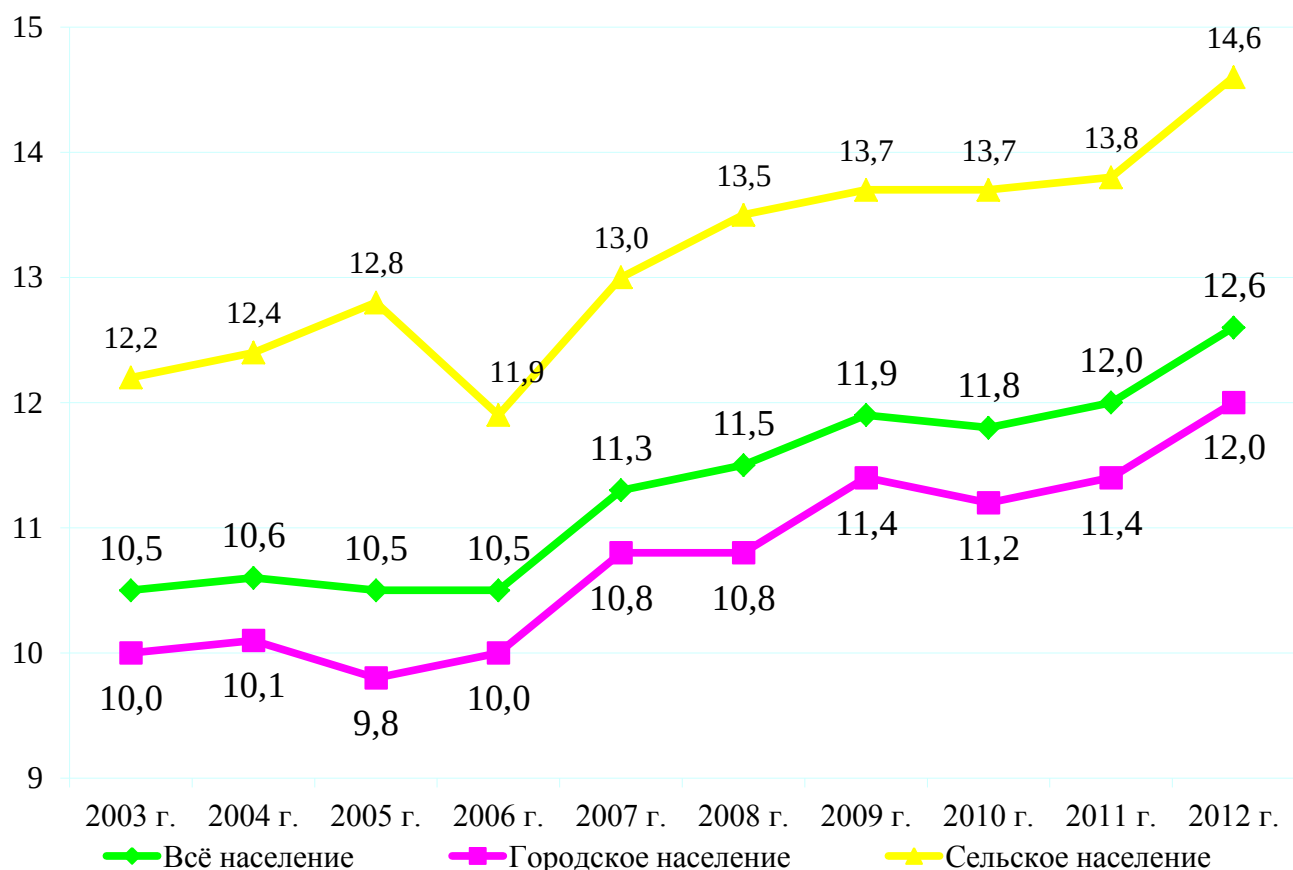


Рис. 3. Рождаемость населения Приморского края за 2003-2012 гг.

Традиционно рождаемость в сельской местности выше, чем в городах, в среднем по городским округам значения рождаемости составили – 12‰, а в муниципальных районах – 14,6‰. На 27 территориях края рождаемость превысила среднекраевой уровень.

Сформированный, начиная с 2003 г., стабильный рост числа рождений определяется реализацией отложенных рождений, поскольку охватывает старшие возрастные группы. Удельный вес детей, рожденных женщинами в возрасте 25-35 увеличился с 44% в 2003г. до 55,0% в 2012г., а у женщин старше 35 лет – с 6,3% до 13%.

Несмотря на то, что в репродуктивных ориентирах приморцев превалирует модель семьи, ориентированная на современную малодетную семью, не обеспечивающую расширенное воспроизводство населения, отмечается изменение структуры детей, родившихся живыми, по очередности рождения. В 2012 г. доля повторных рождений составила 50,2% всех родившихся. Более половины вторых по очередности рождения детей родились у женщин в возрасте 25–34 лет.

На позитивную динамику значения коэффициента рождаемости благоприятное влияние оказала реализация комплексной программы мер, направленных на повышение качества жизни населения, стимулирование рождаемости в рамках Концепции демографической политики в РФ и ПК, реализации ПНП «Здоровье», программы родовых сертификатов, реализация

программы предоставления материнского капитала как формы государственной поддержки семей [5].

Однако суммарный коэффициент рождаемости продолжает оставаться низким. В 2012 г. он составил 1,5, в т.ч.: 1,388 среди городского и 2,165 среди сельского населения - это вдвое ниже необходимого для численного замещения поколений родителей их детьми.

Тем не менее, рождаемость в дальнейшем будет снижаться, в связи с тем, что активного репродуктивного возраста достигнет сравнительно малочисленное поколение, родившееся в 90-е годы. На начало 2012г. численность женщин данного возраста сократилась на 12%, по сравнению с 2003г.

Именно поэтому Концепцией демографической политики РФ на период до 2025года предусмотрено, что на 3-ем этапе (2016-2025годы), потребуются принять дополнительные меры, стимулирующие рождение в семьях второго и третьего ребенка со значительным усилением социальных гарантий семьям при их рождении. Одной из таких мер является предоставление с 2013 года ежемесячной денежной выплаты семьям, в которых родился третий и последующий ребенок в регионах с неблагоприятной демографической политикой. Приморский край попал в число таких регионов. Кроме того, дифференциация мер социально-экономической поддержки семей в зависимости от числа детей и очередности рождения будет выступать экономическим стимулом формирования репродуктивного поведения, ориентированного на рождение 2-3-х детей.

Таким образом, при современной ситуации возрастает роль системы здравоохранения, деятельность которой должна быть направлена на создание благоприятных условий для воспроизводства населения за счет внедрения современных технологий в области планирования семьи, антенатальной охраны плода и сохранения репродуктивного здоровья населения, а также снижения уровней смертности населения за счет управляемых причин. Выполнение приоритетных мероприятий в области укрепления здоровья населения, стимулирование рождаемости и укрепление семьи, развитие миграционной политики должны повлиять на стабилизацию численности населения и улучшение демографической ситуации в ПК.

Использованные источники:

1. Указ Президента Российской Федерации от 9 октября 2007 года № 1351 "Об утверждении Концепции демографической политики Российской Федерации на период до 2025 года".
2. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 598 "О совершенствовании государственной политики в сфере здравоохранения".
3. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 606 "О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации".

4. «Здоровье населения и здравоохранение Приморского края в 2012 году»//Информационно-статистический справочник ДЗ ПК, ГАУЗ «ПКМИАЦ», ТГМУ. - 2013г.

5. Постановление Правительства Российской Федерации от 31 октября 2012 г. № 1112 "Об утверждении правил предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование расходных обязательств субъектов Российской Федерации, возникающих при назначении ежемесячной денежной выплаты, предусмотренной пунктом 2 указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 606 "О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации".

*Каримова Л. Н.
студент 5 курса
Гарифуллина А.Ф.*

*старший преподаватель
Башкирский Государственный Аграрный Университет
Россия, г.Уфа*

МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В ТЕОРЕТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ

Местное самоуправление признается и гарантируется государством как форма самоорганизации граждан для решения вопросов местного значения, обеспечения повседневных потребностей каждого члена общества и населения муниципального образования в целом.

Муниципальное управление — это деятельность, связанная с образованием и взаимодействием местной власти с целью повышения уровня и качества жизни населения муниципалитета. Слова «муниципальный», «муниципалитет» происходят от латинского «*municipium*» и изначально восходят к двум корням: «*municipus*» тяготы, бремя, а «*capio*», «*gero*» - беру, принимаю. Поэтому муниципалитетом называется городское управление, принимающее на себя бремя общественной власти для выполнения общегородских задач, распоряжения хозяйственными средствами.

Муниципальное управление является особым типом управленческой деятельности, осуществляемой органами и должностными лицами местного самоуправления, направленной на удовлетворение коллективных интересов и потребностей населения. Объектом муниципального управления выступает территория муниципального образования, а целью - создание необходимых условий для удовлетворения коллективных интересов и потребностей местного сообщества. Для осуществления управленческого воздействия органы местного самоуправления располагают тремя основными видами ресурсов: правовыми, экономическими, административными.

Впервые в истории России достаточно большое внимание вопросам местного самоуправления было уделено в Конституции Российской

Федерации, принятой всенародным голосованием 12 декабря 1993 года. В рамках документа была обозначена важность признания муниципального самоуправления в качестве гаранта и одной из основ конституционного строя.

В 2003 году был принят Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», который закрепил полномочия государственной власти Российской Федерации и ее субъектов в области местного самоуправления, предметы ведения местного самоуправления, финансово-экономическую основу и гарантии его осуществления, ответственность органов местного самоуправления и их должностных лиц.

Сегодня местное самоуправление рассматривается как институт власти управления на местах и исполнительный орган власти как таковой. С точки зрения реализации властных полномочий (избрания представительных органов местного самоуправления, главы местного самоуправления и формирования исполнительных органов) в большинстве муниципальных образований выборные органы местного самоуправления представлены представительными органами (как правило, в форме Совета, Думы) и Главой местного самоуправления (Мэром, Главой муниципального образования). Последний в ряде случаев возглавляет не только назначаемые исполнительные органы (Администрацию), но и председательствует в представительном органе.

Таким образом, современная власть местного самоуправления не разделяется, ни в понимании, ни в реальных действиях, что является одной из проблем российского местного самоуправления. «Монополия» власти на местах приводит к ограничению демократических свобод населения, влечет за собой нарушение законов Российской Федерации и Конституции России.

Использованные источники:

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. – М. 2009 г.
2. Федеральный закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ "Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации" (ред. от 07.05.2009 г.)
3. Бондарь Н.С, Авсеенко В.И., Бочаров С.Н. Муниципальное право Российской Федерации. М. :ЮНИТИ-ДАНА, 2002 г.

*Карслян Л.М.
студент I курса, группа ММенД-2
Российский экономический университет им. Г.В.Плеханова
Научный руководитель: Галиева Р.Р.
Россия, г. Уфа*

ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В данной статье рассмотрены основные признаки преуспевающих организаций, по мнению различных научных деятелей, живших в разное время. Несмотря на это основные принципы успеха остаются неизменными. На основе проведенного анализа автором предлагается принять за основу признаков успеха 10 заповедей.

Человечество, как и отдельный человек, всегда стремилось к достижению успеха, но не у всех людей получается быть успешными. В связи с этим особое внимание заслуживает вопрос: Что делает человека успешным? Что делает компанию успешной?

На протяжении уже многих столетий такие экономисты как Г. Форд, Х. Шульц, Питерс, Уотерман и другие пытаются найти ответы на эти нелегкие вопросы. В настоящее время, когда уже сформировано множество больших преуспевающих компаний тема успеха становится особо актуальной.

Мак Кинзи (McKinsey) в сотрудничестве с профессором Технического университета Дармштадта Х. Шульцем (Шульц, 1991 г.) сделали принципиальный вывод: нет патентованного рецепта успеха предприятия. Они детально изучили специфическую ситуацию на крупных предприятиях немецкого машиностроения. Это исследование позволяет скорее можно выделить различные стратегии, которые, могут привести к успеху:

- Комплексность ассортимента сокращается. Концентрация небольшого количества наименований и ориентация на важных заказчиков ведет к простым системам.
- Благодаря концентрации оперативных программ упрощается вертикальная структура производства. Одновременно интенсифицируются связи с поставщиками.
- Место размещения производства и логистика ориентируются на потребности рынка.
- Разработка продукта сориентирована на быстрое претворение в жизнь небольших инновационных предложений при одновременном интенсивном обмене мнениями с заказчиком.

Использование компьютерных технологий способствует значительному снижению производственных издержек и времени изготовления изделий, а также повышению качества.

Данная модель применялась на практике в «McKinsey & Company»

Успеху во многом способствуют хорошие отношения с конкурентами и противниками. Конкурентов как таковых может и не быть, так как любой конкурент может стать партнером.

Петер Ф. Друкер считает, что на «постсовременном предприятии» должны быть реализованы четыре основных принципа (Друкер, 1991 г.):

- статистический контроль качества;
- новые принципы расчета стоимости продукции;
- организация по принципу «флотилии»;
- системная конфигурация.

По мнению Генри Форда, основателя «Ford Motor Company» расточительность и алчность тормозят истинную продуктивность. Но расточительность и алчность вовсе не неизбежное зло. Расточительность вытекает большей частью из недостаточно сознательного отношения к нашим действиям или из небрежного их выполнения. Алчность есть род близорукости. Он писал: «Цель моя состояла в том, чтобы производить с минимальной затратой материала и человеческой силы и продавать с минимальной прибылью, причем в отношении суммарной прибыли, я полагался на размеры сбыта. Равным образом, цель моя в процессе такого производства – уделять максимум заработной платы, иначе говоря, сообщать максимальную покупательную способность. А так как и этот прием ведет к минимальным издержкам, и так как мы продаем с минимумом прибыли, то мы в состоянии привести наш продукт в соответствие с покупательной способностью. Основанное нами предприятие действительно приносит пользу. И потому мне хочется поговорить о нем. Основные принципы нашего производства гласят:

1. Не бойся будущего и не относись почтительно к прошлому. Кто боится будущего, т.е. неудач, тот сам ограничивает круг своей деятельности. Неудачи дают только повод начать снова и более умно. Честная неудача не позорна; позорен страх перед неудачей. Прошное полезно только в том отношении, что указывает нам пути и средства к развитию.

2. Не обращай внимания на конкуренцию. Пусть работает тот, кто лучше справляется с делом. Попытка расстроить чьи-либо дела – преступление, ибо она означает попытку расстроить в погоне за наживой жизнь другого человека и установить взамен здравого разума господство силы.

3. Работу на общую пользу ставь выше выгоды. Без прибыли не может держаться ни одно дело. Но существу в прибыли нет ничего дурного. Хорошо поставленное предприятие, принося большую пользу, должно приносить большой доход и будет приносить таковой. Но доходность должна получиться в итоге полезной работы, а не лежать в ее основании.

4. Производить не значит дешево покупать и дорого продавать. Это, скорее, значит покупать сырые материалы по сходным ценам и обращать их с возможно незначительными дополнительными издержками в

доброкачественный продукт, распределяемый затем среди потребителей. Вести азартную игру, спекулировать и поступать нечестно - это значит затруднять только указанный процесс.»

По нашему мнению принципы производства, предложенные Г. Фордом, являются важными компонентами в хозяйственной деятельности организации.

Изучив вышеперечисленные принципы преуспевающих организаций мы пришли к выводу, что 10 заповедей, которые могут включать в себя все эти принципы и являться безусловной основой и опорой всех преуспевающих компаний. Большинство преуспевающих компаний работают для людей, у них есть видение, планы и стратегии на свой бизнес, а деньги являются лишь наградой за достижение видения. Первопричиной их успеха являются моральные и христианские ценности принципы, которые перечислены в **10 библейских заповедях**:

1. Я Господь, Бог твой, да не будет у тебя никаких других богов.
2. Не делай себе кумира и никакого изображения того, что на небе вверху, что на земле внизу, и что в воде ниже земли.
3. Не произноси имени Господа, Бога твоего, напрасно; ибо Господь не оставит без наказания того, кто произносит имя Его напрасно.
4. Помни день субботний, чтобы святить его. Шесть дней работай, и делай всякие дела твои; а день седьмой — суббота Господу, Богу твоему.
5. Почитай отца твоего и мать твою, чтобы продлились дни твои на земле, которую Господь, Бог твой, дает тебе.
6. Не убивай.
7. Не прелюбодействуй.
8. Не кради.
9. Не произноси ложного свидетельства (не лги).
10. Не завидуй.

Как показывает опыт профессиональной деятельности транснациональных компаний мира, успешными могут считаться компании с устоявшимися принципами и нормами ведения хозяйственной деятельности. Данные заповеди являются основой многих преуспевающих компаний и способствуют устойчивому развитию хозяйственной деятельности, если успешная компания не берет в расчет эти принципы, то в большинстве случаев успех такой компании временен и не имеет прочного основания.

Использованные источники:

1. Причины успеха преуспевающих предприятий. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://hr-portal.ru/print/33077>
2. Г. Форд «Моя жизнь, мои достижения» // 2013. - С. 342-343.
3. Библия. // Исх. 20:1-17.

РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ» И «КАПИТАЛ» ОРГАНИЗАЦИИ

Являясь материальными носителями финансовых отношений, финансовые ресурсы оказывают существенное влияние на все стадии воспроизводственного процесса, приспособлявая, тем самым, пропорции производства к общественным потребностям. Эффективность их формирования и использования влияет на темпы экономического роста в стране. Прибыль на этот вид ресурсов и движение финансовых потоков лежат в основе группировки и перегруппировки факторов производства, создания предприятий, развития отраслей, эффективности национальной экономики. В сфере финансов предприятий создается национальный доход, выступающий источником формирования финансовых ресурсов других экономических субъектов. Государство в современных экономических условиях, помимо общеизвестных, классических функций (обороны, управления и т.д.), должно обеспечить и условия наиболее эффективного использования имеющихся в его распоряжении ресурсов предприятий с целью стимулирования экономического роста, являющегося необходимым условием стабильного, независимого и экономически состоятельного общества.

Уточним понятие финансовых ресурсов, наполнив его экономическим содержанием и выявив характерные свойства и взаимосвязи в ряду других финансовых терминов и категорий. Принципиальными допущениями, из которых следует исходить при определении финансовых ресурсов, являются следующие: 1) финансовые ресурсы как понятие относятся к базовой категории «финансы» и в частности к сфере финансов предприятий; 2) сущностная природа базовых категорий предполагает принадлежность понятия к распределительным, стоимостным процессам; 3) ресурс рассматривается с позиции потенциальности задействования и целевой предназначенности [2].

В современном понимании финансы представляют собой систему денежных отношений по поводу формирования, распределения и использования централизованных денежных средств государства в целях выполнения его функций, а также децентрализованных средств хозяйствующих субъектов и домашних хозяйств с целью обеспечения условий их расширенного воспроизводства. При этом необходимо иметь в виду следующие обстоятельства.

Первое. Уровень и состояние финансов во многом определяются тем, как обстоят дела в реальном секторе производства. Это обусловлено производным характером финансов и тем обстоятельством, что финансы –

это лишь часть денежных отношений, возникающих на стадии перераспределения созданного продукта. Поэтому от того, каков объем созданного в обществе продукта, зависит и объем финансовых средств, которым реально могут располагать государство, хозяйствующие субъекты и граждане [1].

Второе. Финансы, будучи категорией перераспределения, существенно отличаются от других стоимостных категорий, которые в условиях рыночного хозяйства также выполняют функции перераспределения (цена, кредит). Если такие денежные категории, как цена, заработная плата, прибыль, кредит, обусловлены системой экономических отношений и наличием товарного производства, то финансы как категория перераспределения, порождена самим фактом наличия государства.

Третье. Хотя финансы связаны с перераспределением созданного продукта, они оказывают свое влияние на весь ход воспроизводственного процесса, главным образом через налоги и государственное финансирование.

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что финансы как экономическая категория – это особая группа денежных отношений, обладающих одновременно следующими признаками:

- 1) это денежные отношения, связанные с перераспределением созданного общественного продукта;
- 2) их наличие обусловлено существованием государства как органа управления;
- 3) это отношения, которые опосредуют преимущественно эквивалентное денежное движение;
- 4) основой их существования и формирования является сфера материального производства;
- 5) они оказывают существенное влияние на весь ход воспроизводственного процесса, главным образом через налоги и государственное финансирование.

Термин «капитал» неоднозначно трактуется в экономической литературе. С одной стороны, под ним подразумевают сумму акционерного капитала, эмиссионного дохода и нераспределенной прибыли. С другой стороны, под капиталом понимают все долгосрочные источники средств.

Зачастую термин «капитал» используется в отношении как источников средств, так и активов. При этом подходе, определяя источники, говорят о «пассивном капитале», а определяя активы, говорят об «активном капитале», разбивая его на основной капитал (долгосрочные активы, включая незавершенное строительство) и оборотный капитал (сюда относят все оборотные средства).

Капитал – одно из ключевых понятий финансового менеджмента. С позиций финансового менеджмента капитал выражает общую величину средств в денежной, материальной и нематериальной формах, вложенных в

активы (имущество) организации. С позиций корпоративных финансов капитал отражает денежные (финансовые) отношения, возникающие между организацией и другими субъектами хозяйствования по поводу его формирования и использования. Такие денежные отношения возникают между организацией как юридическим лицом и ее инвесторами, кредиторами, поставщиками, покупателями продукции (услуг) и государством (уплата налогов и сборов в бюджетную систему)[3].

Экономическая сущность капитала в том, что являясь основным фактором производства, он объединяет другие факторы (природные и трудовые ресурсы) в единый производственный комплекс.

Многообразие трактовок термина «капитал» определяется разнообразием сущностных сторон этой экономической категории. Все характеристики, отражающие особенности функционирования капитала с различных сторон, тесно взаимосвязаны и требуют комплексного отражения при определении его экономической сущности. Как отмечает Бланк И.А. - с учетом основных характеристик экономическая сущность капитала в наиболее обобщенном виде может быть сформулирована следующим образом. Капитал представляет собой накопленный путем сбережений запас экономических благ в форме денежных средств и реальных капитальных товаров, вовлекаемых его собственниками в экономический процесс как инвестиционный ресурс и фактор производства с целью получения дохода, функционирование которых в экономической системе базируется на рыночных принципах и связано с факторами времени, риска и ликвидности.

Итак, под общим понятием «капитал предприятия» понимают разные его виды, которые характеризуются десятками терминов. В связи с чем, в целях обеспечения целенаправленного управления формированием и использованием капитала предприятия необходимо произвести систематизацию соответствующих терминов.

Использованные источники:

1. Алехин Э.В. Государственные и муниципальные финансы: Учебник. – ПЕНЗА, 2010.-350с.
2. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: Учебное пособие. - Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2010г.- 362с.
3. Банк В.Д., Банк С.В., Тараскин А.В. Финансовый анализ. Учебное пособие. - М.: Проспект. - 2007.- 234с.

*Катаев Д. В., к.с.н.
доцент кафедры социологии
ЛГПУ
Россия, г. Липецк*

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РАБОТ МАКСА ВЕБЕРА В СТРУКТУРНОМ ФНКЦИОНАЛИЗМЕ

В американской социологической теории первым систематически рассмотрел произведения Макса Вебера - Толкотт Парсонс [1]. Относительно предшествующей фазы становления социологии как самостоятельной дисциплины, которая началась в конце 19 века, то веберовские произведения практически не оказали ощутимого влияния на ранних американских социологов. Также и представители «Чикагской школы», опирались в большей мере на К.Маркса, Э.Дюркгейма и Г.Зиммеля [2]. На немецкого социолога ссылаются с одной стороны в связи с психологией, с другой — с экономической теорией, и в этом отношении он критикуется как представитель позитивизма [3].

В этом отношении следует согласиться с мнением Дж. Хоуманса, что Парсонс не только первым сделал доступным произведения Вебера для американской читательской аудитории (переводы «Протестантской этики», отдельных частей «Хозяйство и общество»), но и определил дальнейшие направления интерпретации веберовского творчества. Однако, как отмечает ряд авторов [3], обозначенные Парсонсом векторы рецепции имели селективный характер и были обусловлены собственными научными и политическими интересами американского ученого.

Во-первых, следует отметить антимарксистскую направленность парсоновской социологической программы. Гоулднер [4] видит в этом реакцию на интеллектуальные и социальные кризисы 30-х годов. Социология американского социолога во многом противопоставлена материалистическому пониманию истории во многом своим антиисторическим подходом, выраженным в научном интересе образования общих, нормативных понятий. Поэтому становится ясным игнорирование американским ученым универсально-исторических и властных исследований Вебера, содержащихся во второй части «Хозяйство и общество», и акцент на типологической стенограмме социологических понятий в первой.

Во-вторых, веберовская интерпретация Парсонсом находится в тесной взаимосвязи с его собственным интересом придать легитимный статус социологии как самостоятельной академической дисциплине. Это означало научную полемику на два фронта. С одной стороны автономность социологии оспаривалась смежными дисциплинами и, прежде всего, неоклассической экономией и социальной психологией; с другой, — это социологи, которые рассматривали социологию в первую очередь как

инструмент социально-политических изменений, и в последнюю, как научную дисциплину.

В свете такой постановки проблемы выборочная интерпретация веберовского наследия во многом помогала Парсонсу в теоретической дискуссии 40-х — 50-х гг.. Так, например, синтез позитивизма и идеализма, который имеет место быть в веберовских произведениях, помогал Парсонсу в интеллектуальном противостоянии с неоклассическими теориями экономики и бихевиоризмом. С другой стороны, высокий теоретический уровень веберовских «Социологических понятий» способствовал преодолению эмпиризма теорий «среднего уровня».

Парсонс четко представлял, что всеобщая теория действия, нацеленная в противовес марксизму на волюнтаристический аспект действия, невозможна в рамках последовательной интерпретации веберовской теоретической системы. Только после исключения принципа «соотнесения ценностей» и связанной с этим проблемой историзма социально-научного познания, американский ученый сформулировал собственную теорию действия, основой которой стало веберовское понятие субъективного смысла.

Таким образом, опираясь на парсоновскую интерпретацию, в американской социологии формировалось представление о Вебере как об эмпирическом социологе с одной стороны, и трансцендентальном, идеалистическом историке с другой. Так, например, идеальный тип бюрократии рассматривался в социологии организации как формальная теоретическая модель, чьи характеристики исследовались как система взаимосвязанных переменных [5]. В этом отношении идеально-типовые характеристики выходили за рамки исторического и социального контекста образования понятий и проверялись как абстрактные компоненты теоретической схемы. Похожее исследование провел Эдвард Шиллз, который рассматривает веберовский тип харизматического господства как универсальный признак всего общества: «рафинированная, опосредованная, институциональная склонность к харизме присутствует в любом нормально функционирующем обществе» [6].

Следует согласиться с мыслью Ю.Хабермаса [7], высказанной им в полемике с Парсонсом в частности и американской теоретической социологией в целом, что невозможно «освободить» веберовскую методологию от социально-философского и философско-исторического постулата. Речь здесь идет, прежде всего, о трех важнейших понятиях: «понимание», «отнесение к ценности» и «свобода от ценностных суждений» [8; 9].

Использованные источники:

1. Parsons T. The Structure of Social Action. — N. Y., 1937.
2. Coser L.A. American Trends// Bottomore T., Nisbet R. (Ed.) A History of Sociological Analysis. — N.Y., 1978. — p. 287-320.

3. Катаев Д. В. Системная теория в социологии организации и концепция М.Вебера. Вестник Московского университета. Социология и политология. Серия 18. №4 Научный журнал. - Москва, 2008. с. 83-92.
4. Gouldner A. Die westliche Soziologie in der Kriese. Reinbek: Rowohlt, 1974.
5. Udy S. Bürokratische und rationale Elemente in Webers Bürokratiekonzeption. // Mayntz R. (Hrsg.) Bürokratische Organisation. — Köln Berlin: Kiepenheuer & Witsch Zweite Auflage, 1971. - 62 –69 S.
6. Shils E. A. Charisma, Order, and Status// American Sociological Review (1965), №30, P. 199-213.
7. Habermas J. Zur Logik der Sozialwissenschaften. Matrialien. Frankfurt am Main, 1970. S. 318.
8. Gordon M.M. Social Class in American Sociology. New York: McGraw-Hill, 1963. P. 13.
9. Катаев Д. В. Социально-философские и теоретико-экономические истоки веберовской социологии. Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. Научно-теоретический и прикладной журнал. Тамбов, Грамота, 2012 № 4 (18). Часть I. С. 69-72.

Каптелян М.Ю.
студент

Барановичский государственный университет
Республика Беларусь, г. Барановичи

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики и переходного к ней периода, целевыми функциями предприятия становятся прибыль и рентабельность. Прибыль является важным источником финансирования, развития и совершенствования производства, удовлетворения хозяйственных нужд, социальных потребностей работников и собственников используемого капитала [2, с. 176]. По значению уровня рентабельности можно оценить долгосрочное благополучие предприятия.

Управление прибылью и рентабельностью предприятия позволяет выявить большое число тенденций развития, а также выявляет резервы роста прибыли и рентабельности, что, в конечном счете, позволяет предприятию более успешно осуществлять свою деятельность [1, с. 429].

В 2012 году чистая прибыль белорусских предприятий составила 73,4 трлн.руб. и увеличилась по сравнению с 2011-м в 1,8 раза. Темпы роста прибыли стали следствием резкой девальвации в 2011-м году, после которой рублевые показатели в бухгалтерских балансах белорусских предприятий стали стремительно увеличиваться [3].

Наиболее прибыльными компаниями в стране являются: Беларуськалий (чистая прибыль в январе- сентябре составила 6,12 трлн.

руб.), Нафтан (2,73 трлн. руб.), Банк развития (2,52 трлн.руб.), Мозырский НПЗ (1,79 трлн.руб.), МАЗ (1,1 трлн.руб.). К числу высокоприбыльных предприятий, также можно также отнести БелАЗ, «Белшину», «Гомельтранснефть-Дружба», «Гродно-Азот» [3].

Наряду с успешными предприятиями в стране много и других организаций, эффективность деятельности которых невысока. По данным за 2012 год, почти половина организаций, учитываемых официальной статистикой, были нерентабельными или низкорентабельными (с рентабельностью продаж до 5%) [3].

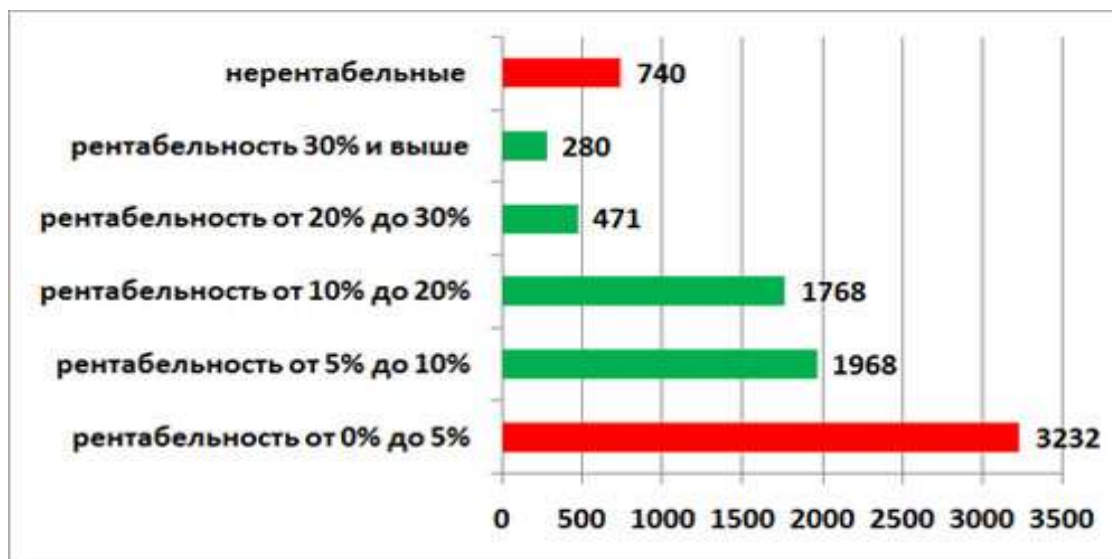


Диаграмма 1.1 – Распределение белорусских предприятий по уровню рентабельности продаж.

В 2011 года чистая прибыль в целом по сельскому хозяйству Беларуси увеличилась по сравнению с 2010 годом в 2,21 раза и составила 4 474 млрд.руб., в том числе чистая прибыль сельхозорганизаций (СХО) – 4 309 млрд.руб., крестьянских (фермерских) хозяйств (КФХ) – 165 млрд.руб. Рентабельность реализованной продукции, работ и услуг составила 15,8% (СХО – 15,4%, КФХ – 36,0%) против -0,8% в 2010 году. Рентабельность продаж в 2011 году составила 12,3%.

В 2011 году 138 предприятий сельского хозяйства (4,3% от общего числа) получили чистый убыток на сумму 104 млрд.руб. Из них количество убыточных сельскохозяйственных организаций – 40 (чистый убыток составил 97 млрд.руб.), убыточных крестьянских (фермерских) хозяйств – 98 (6,6 млрд.руб.).

Рентабельность реализованной продукции растениеводства и животноводства в 2011 году составила 14,5% против -1,7% в 2010 г. Среди продукции растениеводства рентабельной за 2010-2011 гг. являются:

— овощи (открытого грунта) – в 2010 уровень рентабельности составил 23,9%, а в 2011 г. достиг 46,4%;

— картофель — в 2010 г. показатель достиг 58,6%, а в 2011 г. снизился до 22,2%.

Убыточной продукцией является льносемена и льнотресты, по состоянию на 2011 год убыточность реализованной продукции составила - 17,1% и -44,8% соответственно.

Что касается рентабельности реализованной продукции животноводства, то производство и реализация молока является самой прибыльной отраслью животноводства. Рентабельность молока в 2011 году выросла по сравнению с 2010 г. в 2,2 раза и составила 26,3%. Также приоритетной отраслью является птицеводство, рентабельность реализованной продукции которой составила в 2011 году 18,1%. Убыточной продукцией на 2010-2011гг. является продукция овцеводства и крупного рогатого скота. На 2011 год убыточность реализованной продукции составила -32,7% и -7,9% соответственно.

Для стабилизации производственно-хозяйственной деятельности и улучшения финансово-хозяйственной деятельности предприятий Беларуси предложены следующие направления развития организаций:

- Техническое переоснащение производства (своевременное обновление объектов основных средств (машин, оборудования, транспортных средств, инструментов, инвентаря и принадлежностей) новыми высокотехнологичными и экономичными единицами).

- Совершенствование системы управления предприятием и повышение производительности труда (обучение и переподготовка управленческого персонала, в первую очередь по основам менеджмента, основам маркетинга, анализу и управления финансами; выплата работникам предприятия стимулирующего характера, материальной помощи; обеспечение работникам предприятия безопасных условий труда; улучшение их жилищно-бытовых условий).

- Финансовое обеспечение и экономическая эффективность мероприятий (ежегодное планирование размеров инвестиций и источников их финансирования; экономически обоснованные решения о реализации инвестиционного проекта).

- Повышение эффективности деятельности предприятия по реализации продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

Использованные источники:

1. Головачев, А.С. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч. 2: учеб пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш. Шк., 2008. – 464 с.
2. Русак Е.С. Экономика предприятия: Курс лекций. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2004. – 244 с.

3. Официальный Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / *Нац. стат. комитет Респ. Беларусь*. – Минск. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 29.10.2013

Каишелян М.Ю.
студент

Барановичский государственный университет
Республика Беларусь, г. Барановичи

ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия характеризуется суммой получаемой прибыли и уровнем рентабельности.

Значение прибыли в системе национальной экономики обусловлено тем, что она является одним из важнейших источников накопления и пополнения доходной части государственного и местных бюджетов, развития предприятия, удовлетворения интересов собственника имущества и членов трудового коллектива. Особенностью прибыли в условиях рынка является не накопление ее в денежной форме, а инвестирование ее в производство, что способствует экономическому росту предприятия и повышению его конкурентоспособности [1, с.427-428].

Прибыль является главной целью предпринимательской деятельности предприятия. Она характеризует экономический эффект его работы и стимулирует ее, так как обеспечивает потребности в финансовых ресурсах самого предприятия.

В практике учета и планирования различают следующие основные виды прибыли [3, с.178-181]:

— Балансовая прибыль характеризует конечные результаты производственной и финансовой деятельности промышленных и непромышленных подразделений, находящихся на балансе предприятия. Общая величина балансовой прибыли определяется по формуле 1.1:

$$Пб = Пр + Ппр + Пвн, \quad (1.1)$$

где Пр - прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг;

Ппр - прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия;

Пвн - доходы (убытки) от внереализационных операций.

— Прибыль от реализации продукции является основной частью балансовой прибыли. Она определяется как разница между выручкой от их реализации в отпускных ценах (валовым доходом) и издержками производства (обращения) реализованной продукции, товаров, работ, услуг и суммами налогов, сборов и отчислений по формуле 1.2:

$$Пр = Ц_i * Q_{pi} - С_{pi} * Q_{pi} - КН, \quad (1.2)$$

где C_i - отпускная цена единицы i -ой продукции, руб./шт.;

C_{pi} - себестоимость единицы i -ой продукции, руб./шт.;

Q_{pi} - объем реализации i -ой продукции, шт.;

КН - косвенные налоги и отчисления уплачиваемы из выручки в соответствии с законодательством Республики Беларусь.

— Прибыль налогооблагаемую рассчитывается по формуле 1.3:

$$\text{Побл} = \text{Пб} - \text{Пд} - \text{НН} - \text{Ллг}, \quad (1.3)$$

где Побл - налогооблагаемая прибыль;

Пб - балансовая (валовая) прибыль;

Пд – прибыль от мероприятий, облагаемых налогом на доход;

НН - налог на недвижимость;

Ллг - льготируемая прибыль.

— Льготируемой считается прибыль, которая в соответствии с Законом Республики Беларусь "О налогах на доходы и прибыль предприятий, объединений, организаций" не облагается налогом на прибыль. Это прибыль, на проведение природоохранных и противопожарных мероприятий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; создание по установленной квоте рабочих мест для трудоустройства инвалидов и др. Общая величина льготируемой прибыли, использованной на эти цели, не должна превышать 50% балансовой прибыли [1, с. 431].

— Прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия – это прибыль балансовая за вычетом всех налогов (формула 1.4):

$$\text{Ппр} = \text{Пб} - \text{НН} - \text{НП}, \quad (1.4)$$

где - НП - налог на прибыль.

— Чистая прибыль образуется после вычета из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия первоочередных платежей: штрафы (пени, неустойки), транспортный сбор и другие местные налоги, погашение основной суммы долга по кредиту.

Общая величина прибыли, полученная предприятием, не может полностью характеризовать эффективность его производственно-хозяйственной деятельности, так как ее величина обуславливается размером предприятия. Поэтому возникает необходимость относительной характеристики прибыльности (доходности) предприятия в виде соизмерения полученной прибыли с величиной основного и оборотного капитала. Это соотношение, выраженное в процентах, характеризует рентабельность, т.е. степень прибыльности [2, с. 372].

Общая рентабельность ($R_{\text{общ}}$) определяется как отношение балансовой прибыли (Пб) к среднегодовой стоимости основного производственного капитала ($\Phi_{\text{сг}}$) и нормируемого оборотного капитала ($\Phi_{\text{ос}}$), % (формула 1.5):

$$R_{\text{общ}} = \text{Пб} * 100 / (\Phi_{\text{сг}} + \Phi_{\text{ос}}). \quad (1.5)$$

Общая рентабельность характеризует размер общей прибыли, получаемой на один рубль вложенных средств.

Рентабельность предприятия (R_{np}) определяется как отношение чистой прибыли ($Пч$) к среднегодовой стоимости основного производственного и нормируемого оборотного капитала ($Фсг + Фос$), % (формула 1.6):

$$R_{np} = Пч * 100 / (Фсг + Фос) \quad (1.6)$$

Рентабельность собственного капитала ($R_{ск}$) определяется отношением чистой прибыли ($Пч$) к величине собственного капитала ($Кс$), % (формула 1.7):

$$R_{ск} = Пч * 100 / Кс. \quad (1.7)$$

Рентабельность отдельных видов и продукции в целом определяется отношением прибыли от реализации продукции ($Пр$) к ее полной себестоимости ($Сп$), % (формула 1.8):

$$R_{прод} = Пр * 100 / Сп. \quad (1.8)$$

Рентабельность продаж (оборота) ($Roб$) рассчитывается отношением прибыли от реализации продукции ($Пр$) к объему продаж (Qp), % (формула 1.9):

$$Roб = Пр * 100 / Qp. \quad (1.9)$$

Таким образом, прибыль как экономическая категория представляет собой совокупность экономических, распределительных, финансовых отношений, складывающиеся по поводу образования, распределения и использования части вновь созданной стоимости, выступающей как приращение суммы средств, авансированных на осуществление хозяйственной деятельности, или как избыток над понесенными в ходе этой деятельности и связанными с нею издержками производства. Рентабельность измеряется с помощью системы относительных показателей, характеризующих экономическую эффективность производственной, инвестиционной и коммерческой деятельности, а также выгодность производства отдельных видов продукции и услуг. Если прибыль характеризует эффект (результат) производства, то рентабельность — *экономическую эффективность принятых управленческих решений*, потому что величина рентабельности отражает соотношение эффекта (прибыли) и вложенного в производство капитала или потребленных ресурсов.

Использованные источники:

1. Головачев, А.С. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч. 2: учеб пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш. Шк., 2008. – 464 с.
2. Ильин, А.И. Планирование на предприятии / А.И. Ильин. – М., 2007 – 382 с.
3. Русак Е.С. Экономика предприятия: Курс лекций. – Мн.: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2004. – 244 с.

4. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич и др.; Под общ. ред. А.И. Ильина. – 2-е изд., испр. – М.: Новое знание, 2004. – 672 с. – (Экономическое образование).

Кащавцева Н.А.
студент 6 курса
специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Костенко О.В. - научный руководитель
ассистент
кафедры экономики и автоматизированных систем управления
Юргинский технологический институт Томского политехнического
университета
Россия, г. Юрга

УРОВЕНЬ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКА НА РЫНКЕ ТРУДА

Современная Россия осуществляет затяжной переход к рыночным отношениям, чем выявлена актуальность данного вопроса, вследствие чего переход связан с большими трудностями возникновения многих социально – экономических проблем. Одна из них – проблема определения квалификации работников в новых условиях. В современной действительности уровень квалификации персонала постепенно повышается, поэтому особое значение приобретает своевременное и объективное его определение.

Рассматривая рынок труда со стороны работника, то следует отметить, что в последнее время высококвалифицированные специалисты сами выбирают себе условия работы на предприятии, а так же заработную плату за счет своего образования.

На сегодняшний день уровень квалификации работника на рынке труда напрямую зависит от множества факторов, остановимся на некоторых из них:

1. Образование и самосовершенствование;
2. Влияние государства;
3. Предприятие.

Капица С.П. высказал следующую мысль об образовании в экономики знаний: «Образование в целом и есть экономика знаний, передача которых следующему поколению – неограниченная система, обеспечивающая развитие общества». Именно поэтому сфера образования занимает ключевые позиции в экономическом развитии, в структуре общественной жизни. Под компетенциями в данном случае следует понимать совокупность характеристик ученого, экономиста, менеджера, или инженера, определяющего эффективность его способов достижения цели, в т.ч. лидерские качества, организаторский талант, аналитические способности, целеустремленность, способность быстро адаптировать к переменам, творческий подход к решению задач, умение оказывать влияние на

результативность, способность генерировать идеи и инновации. Именно данные компетенции в настоящее время наиболее ценят работодатели в своих сотрудниках, т.к. они являются залогом успешности предприятия и повышают его конкурентоспособность. Однако, следует отметить, что экономика знаний существенно повышает уровень требования к системе образования в целом. Те знания, которые человек получает в системе образования, не являются теперь постоянной величиной, а являются лишь фундаментом, требующим постоянно надстройки, доработки и совершенствования, то есть в новой экономике знания, возникает необходимость постоянного и непрерывного повышения квалификации и дополнительного образования и, исходя из этого, формируются новые требования в сфере образования: непрерывность, следование за конъюнктурой рынка и введение новых образовательных программ; преемственность уровней образования; практическая ориентированность программ; достижение высокого образовательного уровня реализуемых программ через современные технологии обучения.

Проблема ценности процесса самосовершенствования всегда актуальна и особенно обостряется во время кризисных периодов и ситуаций нестабильности, когда от человека требуется высокая мобильность, способность быстро адаптироваться к изменениям, достигая при этом жизненного успеха, самореализации. Это способствует формированию самодостаточной личности, которая в меру самостоятельна, инициативна и ответственна, а также способна эффективно решать социальные, производственные и экономические задания. Таким образом, самосовершенствование – целостный непрерывный процесс становления современной конкурентоспособной личности, важное условие самореализации в профессии.

Определение успешности профессиональной деятельности работника, в том числе и в нашей стране, имеет давнюю историю. Однако в настоящее время рынок предъявляет и требует совершенно иного уровня трудовых взаимоотношений в каждой организации, поскольку произошли большие перемены в использовании трудовых ресурсов. Чем точнее и оперативнее определена квалификация работника, тем более благоприятные предпосылки будут созданы для развития его способностей, тем больше удовлетворения он получит от своего труда. В то же время обнаружившееся несоответствие может повлиять на продолжение или прекращение трудового правоотношения. Рациональное использование персонала требует четкого правового механизма определения квалификации кадров во всех организациях, независимо от организационно - правовых форм и форм собственности.

Сейчас возникает настоятельная потребность не только в профессиональном обучении работника, но и в обеспечении его трудовой (профессиональной) карьеры как одной из важнейших форм мотивации

труда и повышения своей квалификации. Квалификация работников влияет и на конкурентоспособность организации, вследствие чего многие предприятия организуют курсы по повышению уровня знаний сотрудников.

Последние несколько лет в России наблюдается «утечка кадров» за границу и именно поэтому следует пересмотреть политику государства в таких направлениях как, оплата труда и улучшение материально-технической и приборной базы. В свою очередь специалистам будет намного проще развиваться в России. Что же касается выезда научных сотрудников за границу на постоянное местожительство, то настораживает высокая эмиграционная активность среди наиболее квалифицированных кадров, а также среди молодёжи. Обе тенденции крайне негативно сказываются на воспроизводстве научной элиты и на развитии отечественных научных школ.

Немаловажным фактором влияния работника на квалификацию имеет место жительство, т.к. человек живущий в сельской местности или малом городе, не имея больших доходов имеет более меньшую вероятность получить качественное образование, по сравнению с людьми живущими в более центральных и экономически социально-развитых городах России. Поэтому следует расширить доступ граждан к получению качественных образовательных услуг, в наиболее полноценном удовлетворении их образовательных потребностей вне зависимости от места проживания, материального положения, возраста, состояния здоровья и других жизненных обстоятельств, а так же принимать полученное образования в различных регионах России.

За счет квалифицированного персонала предприятие продвигает себя на рынке. В условиях современного мира, когда возникает взрывообразный рост высокотехнологичных отраслей, связанных с Интернет и информационными технологиями, спрос, предъявляемый компаниями на высококвалифицированных сотрудников, зачастую оказывается на порядок выше предложения со стороны университетов. Зачастую это оказывается связано с тем, что требования, предъявляемые со стороны университетов, к программистам оказываются настолько высоки, что на некоторых специальностях большинство обучающихся оказываются неспособны продолжить обучение после первого же курса программирования. В результате получается ситуация, при которой оставшиеся вынуждены покрыть потребность в кадрах, которая растет с каждым годом. Таким образом, на рынке труда возникает серьезная нехватка квалифицированных кадров, и компании вынуждены прибегать к различным способам её ликвидации. Ситуация, как правило, усугубляется тем, что компании стараются держать личные данные особо ценных сотрудников в секрете, либо подписывают соглашения о не переманивании сотрудников, как это сделали, к примеру, Apple и Google. Одним из вариантов решения данной

проблемы является создание сильного бренда работодателя (HR бренда), способного привлекать талантливых и квалифицированных сотрудников к работе в компании, а также удерживать их от перехода в стан конкурентов.

Система профессионального образования и повышения квалификации кадров в последние годы пытается настроиться на происходящие изменения рынка труда. Как и в экономике в целом, в ней также идут сложные и противоречивые процессы перехода от централизованной к демократической, рыночной модели.

Необходимость научной разработки проблем воздействия рынка труда на профессиональную квалификацию рабочей силы обусловлена следующими социально-экономическими, психолого-педагогическими и научно-техническими изменениями: востребованность конкурентоспособного на рынке труда и профессионально мобильного рабочего; изменение профессионально-квалификационной структуры работающих, потребностей личности и общества в получении профессий, характерных для рыночной экономики; ликвидация ограничений для самопроявления потенциальных профессиональных возможностей личности в социальной и экономической сферах; необходимость усиления социальной защиты населения через повышение его профессионализма и квалификации.

Использованные источники:

1. Беляева А.П. Развитие системы профессионального образования // Педагогика, 2010. -№ 8
2. Горбачев Н.Н., Мальченко Н.С., Якимахо А.П. Рынок интеллектуальной собственности в экономике знаний [Электронный ресурс] URL:http://www.e-joe.ru/sod/pdf/2010_2_69.pdf
3. Иглин В. Международные аспекты и правовое регулирование в области профессионального обучения и развития персонала в странах с развитой рыночной экономикой // Управление персоналом, 2011. -№ 5.
4. Мазин А. Л. Сегментация рынков труда: внутренние и профессиональные навыки [Электронный ресурс] URL:http://www.elitarium.ru/2009/04/06/print:page,1,segmentacija_rynkov_truda.html
5. Макаров В.Л. Экономика знаний: Уроки для России [Электронный ресурс] URL:http://www.logistics.ru/9/22/i20_3041.htm

Кащавцева Н.А.
студент 6 курса
специальности «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Марчук В.И. - научный руководитель
ст. преподаватель
кафедры экономики и автоматизированных систем управления
Юргинский технологический институт Томского политехнического
университета
Россия, г. Юрга

ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ

Полагаясь на опыт большинства экономически развитых стран следует утверждать, что в настоящее время на самых ранних этапах развития совершенно высокотехнологичных фирм, ведущую роль играют бизнес-ангелы. Проблема привлечения средств значительно упрощается. Как правило, объем инвестиций бизнес-ангелов составляет до 1 млн долл. Если предприниматель сможет найти такого инвестора, заинтересовать его своей идеей и соискать доверие.

Целью финансовых вложений бизнес-ангелов принято считать, увеличение стоимости проинвестированных ими предприятий благодаря созданию и выдвиганию на рынок высокотехнологичных продуктов. Основную прибыль они получают на "выходе" через реализацию собственной части (пакета акций) за цену существенно превышающую начальные инвестиции. Реализация акции может быть осуществлена на фондовом рынке, стратегическому инвестору, лично основателем фирмы.

Бизнес-ангелы (БА), в основном работают анонимно, поэтому сложно подсчитать их точное количество. По разным оценкам, в США насчитывается около 1 млн. бизнес-ангелов, в Европейском Союзе – более 125 тыс., в Содружестве бизнес-ангелов России (СБАР) числится около 100 членов. Сумма возможных БА в 5–10 раз превышает количество активно действующих. Вложения бизнес-ангелов являются очень рискованными, поэтому в 34% случаев инвестирования происходит полная утрата средств; частичная утрата или выход на «точку безубыточности» в 13%; низкая прибыльность в 17%; удовлетворительная прибыльность в размере 25–49% годовых – 13%; высокая прибыль в объеме 50% годовых и выше в 23%. Несмотря на высочайшие риски, бизнес-ангельское инвестирование считается одним из самых высокодоходных видов бизнеса, способным доставить инвестору не меньше 70% годовых.

К положительным чертам бизнес-ангелов следует отнести следующие факторы:

1) общие размеры вложений БА в 4–5 раз превосходят объемы вложений венчурных фондов;

2) БА в основном инвестируют в небольшие компании на ранних стадиях их становления;

3) БА принимают решение о производстве инвестиций или отказе от них в течение гораздо меньшего периода времени;

4) БА предоставляют проинвестированным фирмам комплексную помощь по развитию управления, маркетинговой стратегии, установлению контактов, бизнес-планированию и т.д.;

5) в основном БА совершают вложения в пределах своего географического региона.

От бизнес-ангелов начали собственное движение к вершинам бизнеса: Intel, Yahoo, Amazon, Google, Fairchild Semiconductors и другие ведущие технологические бренды.

Таблица 1

Инвестиции бизнес-ангелов

<i>Имя фирмы</i>	<i>Бизнес-ангел</i>	<i>Вид бизнеса</i>	<i>Инвестиция, тыс.долл.</i>	<i>Доход от инвестиции, млн. долл.</i>	<i>Прибыль, %</i>
Apple Computer	Mike Markkula	Компьютерное оборудование	91(1/3 фирмы)	154	169200
Amazon.com	Thomas Alberg	Интернет-магазин	100	26	26000
Blue Rhino	Andrew Filipowski	Замена пропановых цилиндров	500	24	4800
Lifeminders.com	Frans Kok	Internet e-mail услуга напоминания	100	3	3000
Body Shop	Ian McGlinn	Продукты ухода за телом	2,6	27	1038,4
ML Laboratories	Kevin Leech	Лечение почечных заболеваний	32,5	46	141,5
Matcon	Ivan Semenenko	Грузовые контейнеры	9,7	1,6	16500

Проанализировав таблицу 1 можно сделать вывод о том, что наиболее доходная инвестиция была произведена Mike Markkula в компанию Apple Computer, где прибыль увеличилась на 169200% затем по рейтингу следует расположить Thomas Alberg вложившего сбережения в Интернет-магазин Amazon.com, в этом случае прибыль была преувеличена на 26000%. Далее в рейтинге наиболее прибыльных инвестиций следует отразить такого бизнес-ангела, как Ivan Semenenko, который вложил свои сбережения в грузовые контейнеры Matcon и преувеличил свой доход на 16500%.

Так же следует отметить, что не менее прибыльными инвестициями принесшие доход компании были у таких бизнес-ангелов, как Andrew Filipowski, Frans Kok, Ian McGlinn и Kevin Leech, деятельность компаний абсолютно разная, от замены пропановых цилиндров до лечения почечных заболеваний. Важно отметить, что в основном бизнес-ангелы получают

приумноженную прибыль по сравнению с первоначальным вкладом и только небольшая доля не получает никакой прибыли, а иногда и остается в убытке.

В России существует Национальная Ассоциация бизнес-ангелов (НАБА) – общероссийское отраслевое объединение венчурных инвесторов ранней стадии. По оценкам Ассоциации ежегодный объем российского рынка индивидуальных венчурных инвестиций превышает 15 млрд. рублей, что является основным и самым важным источником капитала для российских фирм на начальных этапах становления.

Финансируя чужой бизнес, бизнес-ангелы превращают его частично в свой, собственный, с надеждой на получение высокой прибыли. Бизнес-ангелы никогда сразу не производят крупных инвестиций. Наоборот, они вкладывают денежные средства частично, непрерывно оценивая благополучность реализации предыдущих частей капитала. А так же, перед тем как вложить средства в фирму, БА часто привлекают экспертов в качестве консультантов научно-технических проектов для того, чтобы получить от них высококвалифицированное мнение о настоящей перспективности той идеи, на основе которой планируется формирование новой фирмы.

В заключение хотелось бы отметить то, что мировой финансовый кризис почти никак не отразился на институте БА. Скорее даже наоборот, финансовые проблемы подтолкнули инвесторов искать новые ниши для инвестирования. В настоящее время статус бизнес-ангелов не определен, то есть их деятельность не подвергается регулированию, в то же время и господдержки так же нет. За рубежом, бизнес-ангелам уделяется намного больше внимания, государство всячески поощряет это направление деятельности, возможно и в России со временем отношение госструктур к этой проблеме изменится.

BUSINESS ANGELS, AS ASSISTANTS TO FORMATION OF THE ENTERPRISES: Business angel, investment, capital, profit, action, venture funds.

Использованные источники:

1. Водоватов Л.Б., Гладких И.В., Гордиенкова Т.И. и др. Развитие венчурного инвестирования в России : роль государства; Бюро экон. анализа. – М. : ТЕИС, 2011
2. Давидюк Г.В. Технология венчурного инвестирования : опыт работы в России / Г.В. Давидюк, О.К. Платов ; Яросл. гос. ун-т им. П.Г. Демидова. – Ярославль, 2009
3. Каширин А.А., Семенов А.В. Венчурное инвестирование в России – М.: Вершина, 2010
4. Медовников Д., Имамутдинов И., Святицкий Ю. Венчур получил прописку. Эксперт. — 2007. №19.
5. <http://www.business-angels.ru>
6. <http://www.rusangels.ru/index-russian.html>

ФОРМИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ

Заработная плата в современном обществе, где у работника нет других факторов производства, кроме своих трудовых способностей, стала главным источником формирования доходов большей части населения. Заработная плата является индикатором уровня квалификации работника и успешности фирмы. При рассмотрении вопросов касающихся вознаграждения за труд, возникает два противоположных желания, со стороны работников – поднять выплаты, а со стороны работодателя – понизить. Это стандартная модель, в которой борются две взаимообратные силы, при этом, государство рассматривается как арбитр этого спора и как тот, кто задает правила игры. Объективная необходимость государственного регулирования, заработной платы обусловлена тем, что государство обязано гарантировать реализацию основных сущностных признаков заработной платы [1]. Как правило, говорится именно о роли государства как о создателе «правил игры», защитнике трудового класса. Но при таком рассмотрении упускается два, по нашему мнению, ключевых аспекта, а именно: первое -государство заинтересовано в росте заработной платы, второе – сегодняшняя позиция государств по жесткому регулированию вопроса вознаграждения за труд создает предпосылки для нездорового развития экономики. Разберемся подробнее с каждым пунктом. Первое это то, что государство, отчитываясь перед населением ставит себе в заслугу такой показатель как рост среднемесячных доходов, это один момент, второй, по нашему мнению ключевой, это вопрос касаемый налогооблагаемой базы. Налог на доходы физических лиц (НДФЛ), как показано на рисунке 1, является довольно весомой частью бюджета. Является вторым после налога на добычу полезных ископаемых по размеру поступлений в 2013 году, обогнав по объемам налог на прибыль.



Рис.1. Налоговая аналитика[2].

Большая проблема отечественной налоговой системы, и это признают во всех этажах власти – проблема собираемости. Именно по этой причине, официально власть негативно относится к идее введения прогрессивной налоговой шкалы. Теневой сектор экономики, зарплата в конвертах и прочие хитрости на которые идут работодатели с целью снижения налогового бремени, бьет по доходам бюджета. Именно с целью решения этого вопроса, по нашему мнению, и существует показатель минимального размера оплаты труда. Именно из-за этого неэкономического стремления властей прописать размеры оплаты труда выходит вторая проблема для экономики, а именно перекосы в объеме занятых по секторам и по размеру вознаграждений. Согласно А.Смиту воспроизводство трудовых ресурсов опираясь на размер вознаграждения само регулирует жизнеспособность отраслей и предприятий. Те, кто не может предложить конкурентоспособные условия, уходят с рынка. За счет здоровой, конкурентной санации возможен рост сильной экономики и уменьшение коррупционной составляющей за счет меньших рычагов влияния на экономику. Поэтому нельзя не согласиться с Гусамовым Р.М. в том, что в настоящее время ФОТ рассматривается исключительно как источник личного дохода работника. Между тем ФОТ целесообразно рассматривать как инвестиции в трудовые ресурсы и оценивать их экономическую целесообразность величиной экономического эффекта на вложенный капитал, то есть регулирование ФОТ должно осуществляться относительно его прироста и ограничиваться в прямой зависимости от производственных результатов [3]. Исходя из вышеописанных перекосов в системе оплаты труда, экономика получает дисбаланс между ростом производительности труда и ростом заработной платы (ЗП), когда в условиях кратко и среднесрочного планирования, заработная плата не становится объектом инвестиций в человеческий капитал сотрудника. Считаем, что для целей инвестирования в человеческий капитал при сохранении стабильности работодателя наиболее простым способом является дифференциация размеров ЗП в зависимости от возраста сотрудника. В каждом отрезке жизненного пути, у человека свой уровень расходов и он варьируется не только по объему, но и по структуре, которая состоит из обязательных и необязательных платежей. Очевидно, что работнику необходим максимальный доход в период, когда доля обязательных платежей и сам объем затрат максимален, по нашему мнению, это период примерно с 27 до 50 лет. Когда человек обзаводится семьей, у него рождаются дети, жена часть этого периода не работает, также берутся кредиты на квартиру и машину. Сейчас существует система налоговых вычетов, которая выполняет эту функцию, но вычет в размере 1400 руб. на первого, второго и 3000руб. на третьего ребенка считаем недостаточной мерой. Иванов М.А. разделяет население по уровню дохода и говорит что, «совершенствование налогового механизма регулирования заработной платы

путем увеличения стандартных налоговых вычетов способствует снижению налогового бремени населения с доходами ниже прожиточного минимума». [4]. Считаем, что планку необходимо поднять выше и расширить круг лиц на которых будет распространяться данное положение.

Использованные источники:

1. Туаев П. К. Договорное регулирование заработной платы. Диссертация канд.юр.наук. Москва. 2011 – 175с.
2. Федеральная налоговая служба // Налоговая аналитика [Электронный ресурс] URL: <http://analytic.nalog.ru/portal/index.ru-RU.htm>;
3. Гусамов Р. М. Заработная плата в системе стимулирования общественного производства в транзитивной экономике. Диссертация канд.экон.наук. Казань. 2004 – 25с.
4. Иванов М. А. Совершенствование организации и регулирования заработной платы работников сельскохозяйственных организаций. Диссертация канд.экон.наук. Курск. 2010 – 182с.

*Кирюшкина А.Н.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г.о. Тольятти*

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В условиях современной реальности формирование инновационного сектора экономики является одним из главных направлений развития общества, признанном на государственном уровне. Для формирования такого сектора следует уделять большое внимание инновационной инфраструктуре, особой частью которой в свою очередь и являются особые экономические зоны (далее СЭЗ). Развитию российских СЭЗ препятствует множество проблем. Однако это не означает, что у них нет будущего. Некоторые из них вполне могут успешно функционировать на территории России, при условии изменения функциональной направленности и корректировки их политики в целом.

Одной из перспективных форм СЭЗ в условиях сегодняшних российских реалий могут быть технопарки. Это утверждение в большей степени можно объяснить особенностями взаимоотношения производства и науки в нашей стране. Наука занимает лидирующие места в группе высокотехнологичных отраслей, а особенно в фундаментальных исследованиях. Но всё же проблема интеграции производства и науки остаётся нерешённой. Сельское хозяйство и промышленные предприятия практически не используют в своей деятельности достижения НТП, что можно объяснить отсутствием специализированной предпринимательской деятельности по обслуживанию продвижения всяческих новшеств. В сложившихся условиях именно технопарки совместно со всевозможными

исследовательскими центрами могут быть связующим звеном между наукой и производством. Создание таких технопарков также поспособствовало бы диверсификации и расширению российского экспорта.

Транспортно-географическое положение России и потенциал её припортовых территорий может быть другим стратегически оправданным направлением развития СЭЗ. Формирование широкого круга свободных таможенных зон ускорит и интеграцию РФ в мировое сообщество, и притянет крупные потоки капиталов и товаров, которые сегодня поступают в подобные зоны стран Азиатско-Тихоокеанского региона и Черноморья.

Следует обратить внимание и на зоны, которые богаты природными ресурсами, но не имеют выигрышного положения (Забайкальский и Алтайский край, Кемеровская область). Их можно преобразовать в ряд концессионных участков. Особое внимание в данном случае необходимо уделять не только налоговым льготам для иностранных и отечественных инвесторов, но и заключению долгосрочных и среднесрочных инвестиционных контрактов, цель которых лежит в сфере разработки минеральных ресурсов и создании гибкой шкалы раздела продукции. Это обеспечит приток иностранного капитала как в социальную сферу, так и в отрасли местной промышленности.

Кроме того, контроль и функционирование СЭЗ рассматривается государством в качестве одного из экономических регуляторов. Так 6 октября 2009 г. Дмитрий Медведев своим указом ликвидировал Федеральное агентство по управлению особыми экономическими зонами («РосОЭЗ»). Все функции и полномочия, а также обязательства, возникшие в результате исполнения судебных решений, ранее принадлежавшие «РосОЭЗ», перешли к Министерству экономического развития.[3]

В заключение отметим, деятельность СЭЗ в России нельзя оценивать однозначно. С одной стороны, опыт создания СЭЗ неудачен. Зачастую местные власти не осознавали возможную полезность и эффективность существующей зоны в разрезе её влияния на экономику города (региона) в долгосрочной перспективе, а лишь гнались за получением максимального количества льгот. В связи с этим неудивительным является факт, что большинство созданных СЭЗ прекратили существование. Однако, с другой стороны, не стоит совсем отказываться от создания СЭЗ в будущем. При учете специфики страны и осуществлении грамотной политики реализация деятельности СЭЗ вполне может повлечь ускорение НТП и рост выпуска именно наукоемкой продукции. Вместе с тем нельзя говорить о СЭЗ, как о панацее для оздоровления экономики всей страны. Ведь в большинстве случаев такого рода образования успешно решают лишь локальные социальные и экономические задачи. Неконтролируемый процесс создания всяческих СЭЗ повлечёт дисбаланс между регионами России, что очень опасно для крупного федеративного государства.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»
2. Официальный сайт «Россия. Особые экономические зоны». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.russez.ru
3. Официальный сайт «Инновации и предпринимательство: гранты, технологии, патенты». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.innovbusiness.ru

Кирюшкина А.Н.
студент

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г.о. Тольятти

ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ

На сегодняшний день одной из главных задач финансово-общественного становления Российской Федерации является создание условий для роста платёжеспособного спроса населения на недвижимость, а также повышение доли жилищного строительства с целью формирования рынка легкодоступного жилья и другой недвижимости.

В соответствии с оценками Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству и итогам всевозможных социологических исследований в Российской Федерации до 78% населения находится в условиях необходимости улучшения жилищных условий, около 27% населения проживает в неблагоустроенных квартирах и примерно 2% – в квартирах, находящихся в аварийном состоянии. Основными причинами выше обозначенного служат низкий уровень жизни населения и малый уровень объёмов строительства жилья.[2]

Создание условий для улучшения уровня жизни населения и увеличение объёмов строительства напрямую связано с расширением и развитием системы долговременного ипотечного жилищного кредитования. Выстраиваемая система ипотечного жилищного кредитования должна соответствовать потребностям участников рынка жилья, в частности различных кредитных организаций, а также возможных заемщиков, так как принципиальным вопросом является создание такой модели ипотечного кредитования, которая станет базой для развития ипотечных взаимоотношений в дальнейшем.

Хотя само по себе ипотечное кредитование не решит проблем, связанных с фундаментальной неразвитостью рынков жилья. Ведь домохозяйства должны быть готовы инвестировать денежные средства в обслуживание существующих квартир, а строительная сфера должна быть готова реагировать на спрос, периодически пополняя рынок новым жильём. Следует обратить внимание на разработку дополнительных законодательных актов и обеспечить поддержку судебной системы в целях закрепления прав кредиторов для упорядочения порядка обращения взыскания на имущество

должника. При отсутствии правильно функционирующего рынка жилья быстрый темп развития системы ипотечного кредитования скорее всего будет способствовать лишь росту цен на жилье, но не решению проблемы улучшения жилищных условий для населения.

Стоит отметить, что значительным шагом для развития ипотечного кредитования в РФ стало принятие Федерального закона от 11 ноября 2003 г. №152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах». Им установлено два вида таких ценных бумаг: облигации с ипотечным покрытием и ипотечные сертификаты участия. Их выпуск позволит привлечь в сферу ипотечного кредитования значительные финансовые средства.

Однако до идеальной картины развитого ипотечного рынка очень далеко. Главным сдерживающим фактором помимо недостатков в законодательной базе и ипотечной системе в разрезе финансовой инфраструктуры является практическое отсутствие на финансовом рынке долгосрочных и дешевых ресурсов, что могли бы быть направлены на массовое ипотечное жилищное кредитование.

Для РФ большой интерес в практической своей части представляет сфера ипотечного финансирования стран, входящих в Евросоюз, так как их социально-экономические условия (структура населения и уровень его благосостояния, система права, объемы рынков) сопоставимы с условиями нынешней России.

В последние годы банковское сообщество активно обсуждает перспективу создания кредитного паспорта, который бы стал единым шаблоном условий кредитования, с целью помощи заемщику в сравнении предложений различных банков. Помимо этого, кредитный паспорт упростил бы расшифровку информации о стоимости кредита, которая, несмотря на все старания Центрального банка РФ и Роспотребнадзора, все еще нередко выглядит для заемщика «филькиной грамотой».

Конкуренция на ипотечном рынке продолжает обостряться по двум направлениям. Частные банки ведут неравную борьбу за клиента с госсектором - Сбербанком, ВТБ 24, Газпромбанком и Агентством по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), при этом, как частные, так и государственные банки с АИЖК активно конкурируют между собой.

С целью повышения привлекательности своих ипотечных программ банки снижают величину первоначального взноса, процентные ставки и затраты на получение кредита, смягчают свои требования к заемщикам и приобретаемой недвижимости, увеличивают суммы кредитов и сроки кредитования, повышают уровень сервиса при оформлении, выдаче и обслуживании кредита.

Отлаженность взаимодействия участников ипотечной сферы окажет большое влияние на функционирование рынка ипотеки. Создание актуального ипотечного механизма позволит повысить степень совершенности рынка ипотечных ценных бумаг, привлечет в него

дополнительные ресурсы, увеличит потребительскую активность и платежеспособный спрос.

Использованные источники:

1. Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. N 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» с изменениями и дополнениями от 29 декабря 2012 г.
2. Федеральное агентство по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (Госстрой) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gosstroy.gov.ru/>

*Кириюшкина А.Н.
студент*

*ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г.о. Тольятти*

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ

Долгое время экономика России обеспечивала экономический рост в основном за счет экстенсивных факторов, то есть использовалось лишь всё большее количество экономических ресурсов. Ещё в СССР рост производства за счёт экстенсивных факторов составлял около 70%, а за счёт интенсивных лишь 20-30%. Обеспечение высоких темпов экономического роста является актуальной проблемой России

В 21 веке экономический рост также достигается за счёт интенсивных факторов. Следует отметить, что Россия преодолела кризис 2008 года не за счёт улучшения производственной экономики, т.е не за счёт повышения научно-технического прогресса и его внедрения в экономику различных отраслей, а за счёт увеличения доли значимости нефтегазовой отрасли.

В общем и целом за последние несколько лет экономический рост РФ сопровождается сохранением уровня бедности и углублением социального неравенства. Особенности в структуре экономического роста обуславливают рост доходов лишь малой части населения.

Охват экономическим ростом населения РФ находится на очень низком уровне. Даже средний прирост доходов по экономике в целом значительно выше, чем прирост располагаемых доходов 80% населения России, даже если учитывать социальные выплаты.

Несомненно, экономический рост – весьма противоречивое явление. Его проявление может быть как благоприятным, так и неблагоприятным явлением. Однако нельзя не согласиться с мнением сторонников экономического роста о том, что уменьшение темпов увеличения экономического роста или его прекращение может сильно ослабить стремления людей в сторону материальных ценностей, и уменьшает их отчуждение от производства.

Согласно прогнозам МВФ, ООН и ряда других мировых организаций, сделанном в 2012 году, экономический рост России 2013 года должен был превысить уровень, прогнозируемый ранее, что являлось бы весьма

положительным аспектом на фоне замедления и отсутствия экономического роста в ряде стране мира, а в частности в странах Еврозоны.

Однако согласно наблюдаемым тенденциям в 2013 году ряд мировых организаций, а в частности Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), понизили прогноз по росту российской экономики за 2013 год до 2,3% по сравнению с 3,8%, ожидавшимися ранее. Прогноз роста ВВП России на 2014 год понижен с 4,1% до 3,6%. [1]

Инфляция в РФ в текущем году составит 6,6% против 5,1% в 2012 году и ожидающихся 3,6% в 2014 году, прогнозируют эксперты ОЭСР. Осенью предполагался рост потребительских цен на 6,4% в 2013 году и на 4,3% в 2014 году. [2]

При этом ОЭСР ожидает дефицита российского бюджета на уровне 0,6% ВВП в этом году и 0,5% ВВП в следующем (профицит 0,1% ВВП и сбалансированный бюджет соответственно согласно октябрьскому прогнозу).

Положительное сальдо текущего счета российского платежного баланса сократится с 3,7% ВВП в 2012 году до 1,3% ВВП в 2013 году и 0,8% ВВП в 2014 году.

Подводя итог, нужно отметить, что для уменьшения уровня бедности следует произвести изменения в качестве экономического роста, который должен быть направлен на развитие и перерабатывающих секторов, а не только экспортно-сырьевой отрасли. Так как именно в перерабатывающих отраслях в России большое количество рабочих мест. Необходимостью также является изменение принципов предоставления населению трансфертов и других социальных льгот, которые будут учитывать бремя инфляционной нагрузки и дифференциацию доходов среди разных слоёв населения.

Использованные источники:

1. Официальный сайт «Новости экономики». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.newsru.com/
2. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

Кирюшкина А.Н.
студент

ФГБОУ ВПО «Тольяттинский государственный университет»
Россия, г.о. Тольятти

ПРОЛОНГАЦИЯ ЗАЙМА

Зачастую предприятию не хватает собственных денежных средств для расширения бизнеса, осуществления идей. В таком случае бизнесмены обращаются в кредитное учреждение за оформлением кредита на развитие бизнеса. Периодически у бизнесмена могут возникать сложные ситуации, когда кредит уже оформлен, приходит время внесения ежемесячного

платежа, а заемщик не может выполнить эту операцию по каким-либо объективно сложившимся причинам, возникает проблема несвоевременного внесения ежемесячного платежа. Самым адекватным выходом из сложившейся ситуации является пролонгация займа. Заемщику надо вовремя обратиться в финансовое учреждение и провести с ним грамотно и тактично переговоры.

Пролонгация кредита является одной из форм снижения финансовой нагрузки на заемщика. Как правило, пролонгация кредита приводит к тому, что сумма ежемесячных платежей несколько уменьшается при увеличении срока возвращения долга кредитной организацией.[1]

Чем раньше для заемщика придет осознание невозможности внести ежемесячный платеж, тем лучше для него. Банки неохотно идут на уступки заемщикам, затягивающим с ежемесячными платежами. Необходимо своевременно обратиться к специалистам банка, для обсуждения сложившейся ситуации. В то же время банки идут навстречу добросовестным клиентам, помогая решить возникшие проблемы, особенно если это кредиты для бизнеса. Проблемы по этой программе кредитования банку так же не выгодны, как и заемщику. Даже если по условиям договора отсутствует пункт о возможности пролонгации срока платежа, правила банка позволяют осуществить отсрочку взноса ежемесячного платежа. Банковские учреждения идут навстречу своим постоянным добросовестным клиентам, на которых ранее не налагались штрафные санкции и не начислялись пени.

Для того чтобы банк дал согласие на пролонгацию по займу, на взятый кредит должно быть оформлено залоговое обеспечение. Пролонгация платежей удовольствие не бесплатное. За ежемесячную отсрочку платежа банковское учреждение начисляют комиссию, вправе даже поднять и процентную ставку.

Если банком установлена комиссия по пролонгации, то во время переговоров можно попросить ее снизить, вообще убрать или предоставить рассрочку. Не исключено, что банк может на такое пойти. Это в его компетенции. Часто даже в кредитном договоре говорится, что «Банк вправе предоставить рассрочку уплаты комиссий или снизить ее по своему усмотрению».[2]

Пролонгация ежемесячных платежей заемщиков может проводиться несколькими вариантами. Первый вариант предполагает осуществления переноса ежемесячного платежа на иную дату, что в итоге не отразится на окончательном сроке погашения кредита клиентом указанным в кредитном договоре. В этом случае заемщик оплатит кредитному учреждению положенные комиссионные сборы, размер которых будет зависеть от объема долга.

Если же заемщик примет решение об увеличении времени использования займа, тогда ему придется прибегнуть ко второму способу. В этом случае банк начислит не только комиссию, но и поднимет процентную

ставку по кредиту. Надо отметить, что на продление периода кредитования банковские учреждения принимают положительные решения крайне редко. Но если заемщик грамотно проведет переговоры с банком, докажет специалистам финансовой организации необходимость отсрочки, предоставив доказательства временных затруднений, то вероятно сможет добиться нужных уступок. Злоупотреблять доверием банка не стоит. Если заемщик периодически будет посещать банк и жаловаться на нехватку средств необходимых для погашения кредита, банк вправе счесть такие отношения невыгодными, убыточными, потребовать от заемщика досрочного полного погашения займа, и в дальнейшем не будет иметь дело с таким ненадежным клиентом.

Использованные источники:

1. Официальный сайт «ИНВЕСТПРОФИТ». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [/www.invest-profit.ru/](http://www.invest-profit.ru/)
2. Официальный сайт «Деньги. Кредит. Банки.: финансово-экономический информационный портал». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://aaa-konsalting.ru/>

Киселёва А. А.

Студент

Юнусбаева В. Ф.

ассистент

ФГБОУ ВПО Башкирский ГАУ

Россия, г.Уфа

ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ СО СТРАНАМИ ШОС И БРИКС

Россия — один из основных участников международного общения. В качестве одного из пяти постоянных членов СБ ООН остаётся одной из традиционных великих держав и несёт особую ответственность за поддержание международного мира и безопасности. Она является участницей организаций ШОС и БРИК.

ШОС объединяет Россию, Киргизию, Казахстан, Китай, Таджикистан и Узбекистан. Организация была сформирована в 1996 г. и 1997 г. на базе двух соглашений — об укреплении доверия в военной области в районе границы и о взаимном сокращении вооруженных сил в районе границы, заключенных между Россией, Таджикистаном, Казахстаном, Киргизией с одной стороны и Китаем с другой стороны.

Россия участвует в ШОС, не имея в объединении должного влияния. В настоящее время основная миссия организации сводится к тому, чтобы поддерживать дополнительный канал прямой связи между руководством КНР и постсоветскими республиками. ШОС выступает в роли своеобразного моста для Китая на территорию бывшего Советского Союза. РФ на этом фоне играет роль лишь основного связующего звена, но не координатора

процессов, протекающих внутри объединения. В ходе саммита в Санкт-Петербурге обсуждался широкий круг вопросов, связанных с развитием связей между участниками ШОС в политической, оборонной и торгово-экономической сферах. Однако каких-то предметных решений, за исключением тех, что касались внутренней организации ШОС, по итогам форума принято не было. Всё свелось к обмену мнениями по актуальным вопросам, касающимся деятельности объединения. Такой результат во многом оказался следствием нежелания Пекина выносить прикладные темы сотрудничества с постсоветскими странами на площадку ШОС. Он предпочел решать их в сугубо двустороннем режиме. На сегодняшний день Москва стремительно утрачивает авторитет даже в глазах постсоветских участников объединения[1].

В России за последние 10 лет начался застой, который теперь грозит членству страны в неформальном клубе БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай). По мнению ряда экспертов, отсутствие реформ, высокая коррупция сырьевая зависимость и медленные темпы роста сделали Россию аутсайдером БРИК.

Аналитики ставят под сомнение обоснованность включения России в перспективные развивающиеся страны. Если срочно не решить назревшие российские проблемы, знаменитая аббревиатура может в скором времени лишиться буквы "Р" в своем составе [2].

Для качественного изменения ситуации как в ШОС, так и на постсоветском пространстве Москве необходимо укреплять свой военный и экономический потенциал. Пока Россия не нарастит компоненты традиционной мощи державы с глобальной ответственностью, она не сможет диктовать свои правила игры даже в пределах собственного «ближнего круга», не говоря уже о Восточной Азии. Ставка будет сделана на наращивание энергетического партнерства при жестком регулировании контактов в чувствительных сферах, подобных ВТС. На постсоветском пространстве Россия постарается оказать всестороннее давление на страны с двойной лояльностью.

Использованные источники:

1. <http://www.ru.journal-neo.com/> Россия в ШОС - попытки приобрести должное влияние.
2. <http://top.rbc.ru/economics> Россия может вылететь из БРИК, считают эксперты

*Кислицына А.О.
студент 3-го курса
Мальцева Т.В.
студент 3-го курса
НИУ ВШЭ-Пермь
Россия, г. Пермь*

КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЛИ К СПРАВЕДЛИВОСТИ?

Аннотация: В данной статье рассматривается проблема сокращения числа ВУЗов в России, обсуждаются плюсы и минусы данной меры, приводятся аргументы «за» и «против» различных взглядов на данную проблему.

Ключевые слова: Российские ВУЗы, образование, эффективность, справедливость, реформы образования.

Ни для кого не секрет, что российские вузы за последние годы потеряли свои позиции в мировых рейтингах: в списке 100 лучших университетов мира отечественных высших учебных заведений, к сожалению, нет; цитируемость научных работ российских авторов снизилась;

по доле специалистов с высшим образованием, работающих не по профессии, Россия занимает лидирующие позиции.

Власти, всерьез обеспокоенные данными фактами, решили предпринять ряд действий по улучшению качества образования. В «Концепции Федеральной целевой программы развития образования на 2011-2015гг.» говорится, что сеть вузов, не вошедших в число федеральных и национальных исследовательских университетов, будет обновлена с целью совершенствования высшей школы (Ведомости, 2012).

По заявлению Министерства образования, к марту 2013 количество вузов России сократится на 20%: часть вузов будут полностью ликвидирована, а некоторые учебные заведения присоединятся к более эффективным.

За 1,5 года (с марта 2010 г. по сентябрь 2011 г.) было реорганизовано и полностью ликвидировано более 10% общего числа вузов - порядка 40.

Кроме того, было закрыто в общей сложности несколько сотен филиалов (Дружилов, 2012).

Так на что в большей мере направлен данный курс: на справедливость или на эффективность? Приведут ли подобные меры к желаемым результатам? Именно этими вопросами задается общественность сегодня.

Существуют разные точки зрения по этой проблеме. Сторонники данного курса утверждают, что сокращение числа вузов повысит эффективность системы высшего образования. Противники говорят, что существуют другие, более действенные методы для улучшения образования в России. Особое внимание уделяется возможным негативным последствиям

такой политики.

Важно отметить, что проблема сокращения числа вузов интересует многих граждан нашей страны, поэтому возникает значительное количество дискуссий по данному вопросу, в том числе в сети Интернет. Например, специально для дискуссии на сайте Finam.info зампреда комитета по образованию Московской энергетической академии Александр Крюков высказал мнение о том, что неэффективные учебные заведения «дискредитируют наше российское образование, которое имеет наследие еще с советских времен» [7]. Он утверждает, что платные вузы не дают должного образования. (Крюков, 2012). Нужны ли нашему обществу такие специалисты? Его поддержали 57% проголосовавших читателей, что говорит о том, что отношение среди населения к поставленной проблеме очень противоречивое, так как многие поддержали оппонента.

Еще один довод в поддержку данного курса приводит ректор Академии труда и социальных отношений Евгений Кожокин. По его мнению, сокращение числа вузов может решить проблему «элитной миграции», которая очень актуальна в настоящее время для России. По словам Е. Кожокина, для того, чтобы люди не уезжали, нужны жесткие реформы, поддерживающие социальную справедливость в сфере образования. Ректор считает, что после сокращения «липовых вузов» зарплата оставшегося квалифицированного преподавательского состава увеличится, заниматься наукой станет престижным занятием, уровень образования в целом увеличится. Но для этого нужно, чтобы «бывший сельскохозяйственный колледж перестал быть университетом» [5].

Приведенные доводы представляются убедительными, так как сегодня многие вузы дают образование совершенно неприемлемого уровня, выпускники данных учебных заведений не обладают какими-либо профессиональными знаниями. В то же самое время, кроме борьбы с такими учебными заведениями, следует принимать меры по увеличению заработной платы квалифицированных, а также молодых перспективных преподавателей.

Вместе с тем другие авторы говорят о неэффективности данного курса.

По мнению специалиста в области социологии Е.В. Добреньковой курс на сокращение вузов приведет к серьезным отрицательным последствиям в социальной сфере, самым негативным из которых является расслоение в обществе. Такое расслоение будет выражаться в том, что некоторые слои населения будут окончательно зафиксированы как «обслуживающие» - низшие, сформируется массивный слой, который будет соответствовать «общекультурному упрощенному стандарту» (Дружинин, 2012).

Данные заявления, по нашему мнению, можно рассмотреть под разными углами, так как с одной стороны, сокращение вузов ограничит поток абитуриентов, которым высшее образование нужно «для галочки».

Такие абитуриенты могут получить и специальное образование, а

далее пойти на точно такую же работу, ведь многие выпускники вузов работают в сфере обслуживания, не смотря на наличие диплома.

С другой стороны вместе с сокращением количества вузов, а соответственно и студентов, общекультурное развитие общества снизится, сформируются сообщества социальных аутсайдеров, которым в структуре общества будет отведена роль работы «за кусок хлеба».

Е.В. Добренькова также связывает сокращение вузов с таким возможным последствием, как ухудшение демографической ситуации.

Основанием для снижения рождаемости станет сокращение веры родителей в социальное будущее своих детей, которые возможно не смогут поступить в вуз (Дружинин, 2012).

Для эффективного функционирования сферы образования Е.В. Добренькова предлагает использовать другие методы при реформировании. Среди них - повышение качества образования, усиление материальной базы вузов, применение новых методов и технологий обучения, повышение квалификации преподавательского состава.

Никто не станет отрицать, что данный комплекс мер не помешал бы, но если посмотреть вглубь проблемы, станет ясно, что при сокращении количества неэффективных вузов политика с использованием предложенных методов дала бы большие результаты. Это связано с тем, что государственные средства в этом случае не будут «распыляться» на необъятное количество вузов и контролировать их реализацию будет на порядок проще.

Е.Н Корнеева и А.А Корнеев в качестве доказательства своей точки зрения акцентируют внимание на возможных негативных последствиях сокращения числа вузов для отдельных регионов. Они считают, что данная политика может привести к дефициту услуг высшего образования (Корнеева, 2012).

Таким образом, получение высшего образования для россиян, живущих в нестоличных регионах, станет серьезной проблемой. У многих семей нет достаточного количества финансов, чтобы обеспечить ребенку проживание в столичном городе и производить оплату за обучение.

В результате этого региональные рынки труда столкнутся с проблемой насыщения квалифицированными специалистами, так как обсуждаемый проект приведет к полному уничтожению вузов среднего звена, на которых держится региональное образование (Корнеева, 2012).

Некоторые авторы выделяют и другие проблемы. Например, остро встает вопрос о том, что делать с освобождающимися преподавательскими ресурсами, число которых в связи укрупнением ряда вузов увеличивается (Дубовицкий, 2012).

Действительно, данное последствие негативно отразится на экономической и социальной сферах, так как многие преподаватели

останутся без рабочих мест, что повлечет за собой безработицу, а также люмпенизацию для тех, кто уже не сможет переучиться для новой работы.

Но если посмотреть на данный вопрос с другой стороны, то среди преподавателей в вузах останутся только самые квалифицированные и конкурентоспособные, что, несомненно, улучшит качество преподавания.

Другая проблема, которая также обсуждается в прессе, связана с возможным ростом коррупции в вузах. По мнению А.И. Адамского, ректора Института образовательной политики «Эврика», члена Комиссии Общественной палаты Российской Федерации по вопросам интеллектуального потенциала нации, студентам из “провинции” снова будет достаточно сложно поступить в вуз, поскольку после закрытия неугодных вузов «тарифы нечистых на руку преподавателей резко подскочат» [8].

С данным мнением опять же сложно не согласиться, так как коррупция в вузах была всегда, и в тех вузах, в которых она сейчас находится в зачаточных состояниях, она может разрастись до более крупных масштабов в силу увеличения конкуренции среди абитуриентов. Стоит также сказать и о том, что абитуриенты, из-за нехватки вузов еще больше будут стараться «уцепиться» хотя бы за платные места. В свою очередь плата за обучение на коммерческом месте возрастет и в уцелевших государственных вузах.

Несмотря на все возражения и критику в адрес данной программы, меры уже предпринимаются, что свидетельствует о том, что правительство, сокращая количество вузов, стремится повысить качество преподавания и подготовки высококвалифицированных работников для рынка труда.

Но как же данная политика отразится на эффективности и справедливости? После подробного рассмотрения данной политики и анализа высказываний сторонников, становится понятно, что основной целью правительства является повышение эффективности высшей школы.

Например, министр по связям с «Открытым правительством» П.К. Абызов говорит о том, что целью данной программы является не сокращение бюджетных мест, а «оптимизация вузов» эффективным образом (Городецкая, 2012).

Но для того, чтобы судить о том, эффективна или нет наша система высшего образования, нужно разработать конкретные критерии оценки, что и было сделано Российским союзом ректоров. После этого вузам было предложено самостоятельно оценить свою деятельность по 53 критериям.

Основных показателей, характеризующим, по мнению правительства, эффективность в большей степени, оказалось пять. Среди них средний балл студентов по ЕГЭ, объем научно-исследовательских работ на одного преподавателя, число студентов-иностранцев, объем финансовой деятельности и учебной инфраструктуры в расчете на одного студента (Савицкая, 2012).

В итоге был сформирован рейтинг неэффективных вузов, среди

которых из 502 государственных вузов таковых оказалось 134, неэффективными были признаны и 450 филиалов.

Было определено и эффективное количество вузов для нашей страны.

Последнее время в СМИ постоянно фигурирует число 50, определяющее число университетов и также число 100-150 – количество других вузов, имеющих право на существование в современной России (Дружинин, 2012).

Если же обратиться к «истокам» возникновения «эффективного числа вузов», постоянно озвучиваемого официальными лицами государства, можно процитировать слова министра образования А. Фурсенко: «стране достаточно иметь 50 классических университетов и 150-200 институтов и академий из общего числа порядком тысячи вузов» (Дружинин, 2012).

Почему именно такие цифры, власти не объясняют.

Программа на улучшение образования запущена, но повысилась ли в целом эффективность российской высшей школы? Вопрос достаточно спорный. Ведь о результатах данной политики можно будет судить только спустя определенное количество времени. Думается, что для полного достижения целей требуется комплексный подход, а не только радикальные меры по удалению самых неэффективных. Ведь от того, что некоторые учебные заведения были ликвидированы, отечественные передовые вузы не поднимутся на верхние позиции в мировых рейтингах.

Как же данная политика отразится на уровне справедливости? Уже сейчас многие говорят о том, что класс интеллигентных, политически активных преподавателей оказывается «на обочине» образования из-за резких сокращений, а ведь именно этот слой населения может пополнить ряды возмущенных политикой государства.

Таким образом, курс на сокращение вузов в России, направленный в основном на повышение эффективности высшей школы, имеет как преимущества, так и недостатки. В какой-то степени, последствием данной политики может стать социальное расслоение, безработица преподавательских ресурсов, поэтому сложно говорить о справедливости в данном случае. Изменится ли уровень эффективности, зависит от многих факторов, о результатах можно будет говорить лишь через какое-то время.

Но определенно точно не следует останавливаться на достигнутых преобразованиях, в частности можно применить комплекс мер, связанных с усилением материальной базы вузов, применением новых методов и технологий обучения, повышением квалификации преподавательского состава.

Использованные источники:

1. «Незаконченное высшее» (от редакции). "Ведомости. Москва": 2012 : 23 ноября, выпуск 223. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://aafnet.integrum.ru/artefact3/ia/ia5.aspx?lv=6&si=ljpWHH2R&qu=271&st=0&bi=17645&xi=&nd=1&tnd=0&srt=0&f=0>

2. Городецкая Н. «"Открытое правительство" займется оптимизацией вузов» «Коммерсантъ» №162 от 31.08.2012 . [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://82.179.249.32:2067/artefact3/ia/ia5.aspx?lv=6&si=gwfdTd2R&qu=261&st=0&bi=516&xi=&nd=1&tnd=0&srt=0&f=0>
3. Дружилов С.А «Сокращение числа вузов в России: прогнозируемые социальные последствия». Международный журнал экспериментального образования №8,2012.
4. Дубовицкий С. «По вузу и ниша» Независимая газета от 20.11.2012. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://82.179.249.32:2067/artefact3/ia/ia5.aspx?lv=6&si=gwfdTd2R&qu=291&st=0&bi=114&xi=&nd=1&tnd=1&srt=4&f=0>
5. ИА REGNUM, Новости, Ректор вуза: Сокращение числа вузов решит проблему "элитной миграции". [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://pda.regnum.ru/news/1621497.html>
6. Корнеева Е.Н., Корнеев А.А. «Современные тенденции развития сферы услуг высшего профессионального образования России» 2012 г. [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2012/3665.htm>
7. Крюков А., Бим-Бад Б. Дискуссия на тему: «К марту число вузов будет сокращено на 20%» [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://finam.info/news/k-martu-chislo-vuzov-budet-sokrasheno-na-20/>
8. Русанова А.А. «Актуальные проблемы трансформации университетского образования в России» Теория и практика общественного развития (2012, № 4) [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/52405526.pdf>
9. Савицкая Н. «Списки на вымирание» Независимая газета от 7 ноября 2012, выпуск № 19 (314) [Эл. ресурс]. Режим доступа: <http://82.179.249.32:2067/artefact3/ia/ia5.aspx?lv=6&si=gwfdTd2R&qu=271&st=0&bi=114&xi=&nd=1&tnd=0&srt=0&f=0>

*Клименко И. А.
аспирант кафедры уголовного процесса
Кубанский государственный университет
Россия*

ПРАВОВАЯ ПРИРОДА И СУЩНОСТЬ РЕАБИЛИТАЦИИ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ

Концепция позиционирования Российской Федерации как правового государства предполагает уделение особо пристального внимания проблематике реализации прав, свобод и законных интересов граждан. Конституция РФ в ст. 2 устанавливает, что человек, его права и свободы признаются высшей ценностью. Указанное положение, по нашему мнению, является основополагающим при научном и практическом исследовании вопросов, возникающих из теоретической и правоприменительной проблематики правоотношений между государством и отдельно взятым индивидом. Подобные правоотношения зачастую создают весьма

коллизийную ситуацию, которая характеризуется возникновением конфликта между интересами вовлеченных в нее лиц. Иными словами, соблюдение прав и законных интересов одного человека может повлечь за собой нарушение прав других людей. В правовом государстве такое развитие событий недопустимо с правовой точки зрения. Особенно подобная ситуация недопустима в рамках уголовного судопроизводства, важнейшей и приоритетной задачей которого выступает восстановление социальной справедливости.

Социальная справедливость при осуществлении правосудия – это нравственная потребность общества. М.С. Строгович утверждал: «Цель советского уголовного процесса – установление истины по уголовному делу, установление и наказание совершившего преступление лица и ограждение невиновного лица от необоснованного обвинения и осуждения»^[1].

Для достижения вышеобозначенных целей в российском уголовно-процессуальном законодательстве введен принципиально новый для уголовного судопроизводства институт реабилитации. Правовой основой для такого нововведения стала ст. 53 Конституции РФ, которая закрепляет право каждого на возмещение государством вреда, причиненного незаконными действиями (или бездействием) органов государственной власти или должностных лиц. Указанное конституционное положение вошло в качестве составляющей в один из принципов уголовного процесса, закрепленный в ч.4 ст. 11 УПК РФ, в котором устанавливается, что вред, причиненный лицу в результате нарушения его прав и свобод судом, а также должностными лицами, осуществляющими уголовное преследование, подлежит возмещению по основаниям и в порядке, которые установлены в УПК РФ. Эти основания и порядок содержатся в Главе 18 УПК РФ под названием «Реабилитация».

Для исследования понятия реабилитации необходимо уяснить содержание этого понятия. В данной связи интерес представляют выводы Подопригоры А.А., которая указывает следующее: «в понятие реабилитации в уголовном судопроизводстве будут включены три основных элемента: 1) признание невиновности обвиняемого (подозреваемого), подсудимого, осужденного в установленном законом порядке; 2) восстановление для реабилитируемого возможности своими действиями осуществлять ранее ограниченные права и нести обязанности; 3) гарантии реального возмещения причиненного незаконным или необоснованным уголовным преследованием вреда в случае заявления данным лицом желания реализовать свое право на возмещение названного вреда»^[2]. В данном случае автор поддерживает вышеупомянутую точку зрения Н.В. Илларионовой, которая предлагает разделять понятия права на реабилитацию и права на возмещения вреда, основываясь на буквальном толковании закона. Мы также придерживаемся данной точки зрения, полагая такой подход обоснованным. Однако подход А.А. Подопригоры и других исследователей рассматриваемой проблематики

представляется нам спорным в части, касающейся соотношения понятия реабилитации и вопроса о признании невиновности лица. В соответствии с действующим законодательством, вина лица в совершении преступления устанавливается единственным органом в соответствующем правовом акте – приговоре суда. Следовательно, исходя из определений понятия реабилитации, предлагаемых рядом вышеназванных ученых, право реабилитировать лицо может иметь только суд, что, по нашему мнению, неверно. Уголовное преследование, как мы указывали выше, состоит из нескольких этапов, каждый из которых влечет за собой наложение определенных в законе ограничений в отношении лиц, подвергающихся уголовному преследованию. Необходимо учитывать тот факт, что в результате предусмотренных в законе следственных мероприятий уже на досудебных этапах уголовного преследования может быть выяснен тот факт, что лицо, привлеченное в качестве подозреваемого или обвиняемого, подвергалось уголовному преследованию незаконно или необоснованно. Иными словами, право на реабилитацию у него может появиться и до судебной стадии уголовного судопроизводства. На основании приведенных аргументов мы считаем неверным отождествлять реабилитацию с непризнанием лица виновным (оправданием). По нашему мнению, в данном случае более верной будет формулировка об установлении непричастности лица к совершенному преступлению.

Восстановление у реабилитируемого прав и свобод должно, по нашему мнению, выражаться в возвращении ему возможности неограниченно пользоваться своими правами и свободами, как если бы он не подвергался уголовному преследованию, а также нести обязанности, возможности выполнять которые он лишился в связи с вовлечением его в уголовное расследование.

Возмещение вреда, причиненного в результате необоснованного или незаконного уголовного преследования – это право лица, подвергшегося такому преследованию. В связи с этим представляется, что обязанность соответствующих государственных органов реально возместить причиненный вред, закрепленная в п.34 ст. 5 УПК РФ, не совсем точно отражает сущность реабилитации. По нашему мнению, государство в лице компетентных органов должно предоставлять гарантию реализации права на реабилитацию. Использовать такое право или нет – это выбор его обладателя. Положительный ответ в данном случае должен подтверждаться определенными процессуальными действиями реабилитируемого, которые могут найти свое выражение в заявлении лица, пострадавшего от незаконного или необоснованного уголовного преследования. В данном заявлении лицу предлагается мотивированно изложить свои требования по реабилитации в части возмещения как имущественного ущерба, так и морального вреда.

Таким образом, мы предлагаем следующее определение понятия

реабилитации. Реабилитация – это процесс восстановления прав и свобод лица, незаконно или необоснованно подвергнутого уголовному преследованию и признанного в установленном законом порядке непричастным к совершению преступления, который выражается в реальном возмещении причиненного вреда в случае реализации реабилитируемым лицом права на такое возмещение.

Использованные источники:

- [1] Строгович М.С. курс советского уголовного процесса.Т.1. М., 1968. С. 40.
- [2] Подопригора А.А. реабилитация в уголовном процессе. Автореф. Дисс.... Канд. Юрид. Наук. Ростов-на-Дону, 2004. с. 7

*Климина К.
студент 1 курса ИНЭФБ
Научный руководитель: Латыпова З.И, к.ф.н.
старший преподаватель
БашГУ
Россия, г.Уфа*

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Предприятие представляет собой открытую систему взаимодействующих и управляемых частей, которая работает с определенной целью, определенной миссией и имеет ресурсы в своем распоряжении.

Любое предприятие может быть описано с помощью ряда параметров, среди которых: цели организации, организационная структура, внешняя и внутренняя среды, совокупность ресурсов и нормативно-правовая основа.

Предприятие имеет свою систему управления.

Управление в свою очередь является процессом распределения и движения видов ресурсов на предприятии со своей заранее установленной и заданной целью по заранее разработанному стратегическому плану с контролированием результатов работ [1, с.25].

Система управления представляет собой совокупность действий, которые определяют направление управленческой деятельности.

Именно система управления должна отвечать современным рыночным условиям. Она должна обладать высокой гибкостью производства, которая позволяет моментально изменять ассортимент продукции. Также должна учитывать существующую серьезную конкуренцию на рынке товаров и услуг, которая в корне изменила требования к качеству продукции и потребовала организовать послепродажное обслуживание и дополнительные услуги фирмы.

Системе управления необходимо учитывать требования к уровню качества обслуживания потребителей и конечно к времени выполнения договоров, далее приходится учитывать изменение структуры издержек производства.

Сам процесс управления предусматривает действия, согласованные между собой, которые могут обеспечить осуществление общей цели или несколько целей, стоящих перед организацией.

В любом предприятии должен быть специальный орган для координации действий, который будет реализовывать функцию управления. Вследствие чего выделяют управляемую часть и управляемые части.

Принцип создания системы управления предприятием состоит в том, чтобы, провести разделение труда по вертикали, осуществляющееся путем делегирования линейных полномочий сверху вниз по уровням управления, которые сформированы при построении структуры предприятия.

В результате чего определяются руководители всех уровней и подчиненные им сферы контроля в структуре, далее создается иерархия уровней управления с цепочкой команд.

Важно определение штабных полномочий, обязанности руководителей по координации работ подразделений по горизонтали.

На предприятии существуют обычно три уровня управления. Во-первых, это руководители низового звена, то есть это технический уровень, где мастера - младшие начальники руководят непосредственными исполнителями данных работ.

Во-вторых, это руководители среднего звена, а именно руководители подразделений, которые на своем уровне взаимодействуют с поставщиками и потребителями. Именно они предоставляют большую информацию высшему руководству.

В-третьих, это руководители высшего звена. Они разрабатывают стратегию, цель и политику предприятия, взаимодействуют с внешней средой, принимают важные решения, отвечают за общую организацию работ и управления предприятием.

Для того чтобы предприятие находилось в непрерывном состоянии и действовало в полную силу, необходимо чтобы само предприятие выполняло следующие управленческие функции. Предприятие должно взаимодействовать с внешней средой, определять стратегию и политику, а также организацию работ. Необходимо грамотно подойти к вопросу персонала, а именно правильная подготовка, подбор и мотивация персонала.

Правильность планирования и подготовка производства, контроль производства, а также информационное обеспечение, внедрение мероприятий также способствует успешному управлению предприятием.

Чтобы завершить создание системы управления, необходима разработка нормативных документов, в которых указано, как нужно выполнять указанные функции их исполнителями. Именно после этого момента, можно утверждать, что система управления предприятия сформирована.

Использованные источники:

1. Райзберг Б.А., Фатхудинов Р.А. Управление экономикой: Учебник. - М.: ЗАО «Бизнес - школа» «Интел- Синтез», 2009.-314с.

Климов Р.В., к.т.н.

доцент

*заведующий отделом инноваций и
научно-образовательных проблем*

*Всероссийский научно-исследовательский институт социального
развития села ФГБОУ ВПО «Орловский государственный*

аграрный университет»,

Россия, г. Орёл

АГРОТУРИЗМ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ

Агротуризм (или сельский туризм) - это сектор туристической отрасли, ориентированный на использование природных, социокультурных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристического продукта.

Сельский туризм предполагает погружение туристов в социокультурную среду и реальный быт специфической, но живой, реальной, интегрированной в современный мир общности в качестве гостей. Несомненно, он является высокотехнологичным сегментом современной глобальной туриндустрии. Проживание горожан в сельских районах с целью отдыха практиковалось испокон века, однако именно применение информационных технологий и инновационных приемов организации агротуристического бизнеса позволило увеличить объемы продаваемых услуг в ряде стран до промышленных масштабов [1].

Под агротуризмом принято понимать проведение различных мероприятий (спортивных, оздоровительных, культурно-развлекательных), нацеленных на создание благоприятных социальных условий в сельской местности (прежде всего, занятость местного населения), повышение эффективности сельскохозяйственного производства (за счет «перелива» капитала) и, наконец, обеспечение оптимальной конкурентной среды на туристском рынке (на базе развития рыбоводства и рыболовства, а также производства дичи для спортивной охоты) [10].

Понятие аграрного (сельского) туризма можно трактовать двояко. В узком смысле под аграрным туризмом понимают отдых городских жителей в сельской местности, предполагающий более или менее длительную аренду загородного жилья. В широком смысле аграрный туризм рассматривается в территориальном аспекте как доминирующая ключевая отрасль, т. е. другие отрасли (дорожное хозяйство и транспорт, снабжение продовольствием и торговля, народные ремесла) подстраиваются технологически под

соответствующую природно-рекреационную среду. В этой связи агротуризм рассматривается также как одна из разновидностей экологического туризма.

С геодемографической точки зрения агротуризм – это туризм за пределами городской черты на территории с низкой плотностью населения. С точки зрения организации производства рекреационного продукта – это набор разнообразных услуг, начиная с проживания в сельском доме, экотуров, приключенческих походов и заканчивая непосредственным участием в занятиях местного населения.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что **агротуризм** – это вид туристской деятельности по использованию природных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности для создания комплексного продукта, когда размещение туристов берет на себя принимающая сторона. Будет, вероятно, правомерным понятия «агротуризм» и «сельский, деревенский, фермерский туризм» считать синонимами [7].

Определение сельского туризма довольно расплывчато. В «Основах концепции развития эко-агротуризма в российской провинции», подготовленных Межрегиональной ассоциацией по социально-экономическому развитию малых и средних городов России «Муниципальное экономическое развитие» (МЭР), дано следующее определение: «Агротуризм – это сектор туристской отрасли, ориентированный на использование природных, культурно-исторических и иных ресурсов сельской местности и ее специфики для создания комплексного туристского продукта».

Есть мнение, что правильнее использовать название «сельский туризм», а не «агротуризм», так как термин «агротуризм» делает акцент на форму, а «сельский туризм» на содержание рассматриваемого явления. Необходимо особо подчеркнуть, что сельский туризм – это ниша исключительно малого бизнеса. Крупный бизнес и сельский туризм так же несовместимы, как несовместимы крупный бизнес и крестьянство (индивидуальное или в форме сельскохозяйственного производственного кооператива). Хотя крупный бизнес и крестьяне (сельскохозяйственные производственные кооперативы) могут заниматься одним делом – сельским хозяйством, но социокультурное содержание производственного процесса у них различно [5].

В развитых европейских странах сельский туризм занимает второе место после пляжного отдыха и приносит около 20-30 % общего дохода туристической индустрии. В России пока данный сегмент находится в процессе становления.

По данным Минсельхоза РФ, в стране развитием сельского туризма занимаются 11 регионов, при этом на долю этой части туротрасли приходится лишь 2 %.

Для российских регионов, и Орловской области, в частности,

характерна «европейская» модель развития агротуризма в форме малого семейного гостиничного бизнеса. Однако агротуризм редко выходит за рамки вспомогательного бизнеса для индивидуальных хозяйств, поскольку не выполнялся ряд необходимых условий:

1) наличие свободного или условно свободного жилого фонда в сельской местности, включая малые города;

2) достаточно высокий уровень комфортности и хорошее состояние этого фонда (как правило, это частные дома с автономной системой обеспечения);

3) системная государственная поддержка агротуристических хозяйств (принятие политического решения о развитии агротуризма как важном направлении социально-экономической политики);

4) нормативно-правовое обеспечение (принятие соответствующих законов и госпрограмм);

5) внедрение информационных технологий, позволяющее создать масштабный рынок агротуризма в виртуальной форме;

6) организационная поддержка: создание специальных структур, оказывающих системную помощь и занимающихся организацией данного сектора туриндустрии, включение механизмов межмуниципального сотрудничества и пр.

7) создание объединений субъектов агротуризма, в функции которых входит работа по категоризации, стандартизации и пр., что призвано обеспечить качество услуг в секторе, рекламно-информационное обеспечение, система централизованного бронирования в режиме реального времени через общеевропейские порталы и др. функции;

8) рекламно-информационное обеспечение продвижения совокупного национального и региональных агротуристических продуктов;

9) многоканальная финансовая поддержка: не только льготное кредитование или прямое дотирование агротуристических хозяйств при льготном налогообложении, но и вливания в материально-техническую инфраструктуру территории – дороги, канализация, водо-, газо-, энергоснабжение, связь и пр.

Однако не все регионы России, обладающие хорошими природно-климатическими условиями для агротуризма, пригодны для ведения сельского хозяйства, и наоборот. Это подтверждается рейтинговыми оценками российских макрорегионов, разработанными специалистами Всемирной туристической организации (табл.1) [9].

Таблица 1 - Пригодность европейских регионов России для совместной сельскохозяйственной и агротуристической деятельности (рейтинговые оценки по 10-балльной шкале)

Отрасль	Регионы РФ			
	Северный	Центральный	ЦЧР	Южный
Сельское хозяйство	2	5	7	9
Сельский туризм	8	9	3	7

Агрегированная оценка по обеим отраслям	5	7	5	8

Как следует из оценок, возможности для ведения сельского хозяйства в Северном и Центральном районах ограничены, но при этом условия для агротуризма в них близки к максимальным.

В то же время в центрально-черноземных областях, столь привлекательных для ведения сельского хозяйства, условия для агротуризма оцениваются весьма низко. Однако агрегированные оценки, учитывающие условия, как для сельского хозяйства, так и для агротуризма, во всех случаях оказались приемлемыми. Таким образом, в целом ряде российских регионов совместное развитие агротуризма и сельского хозяйства может стать весьма действенным средством повышения уровня социально-экономического развития территорий, особенно отдаленных и депрессивных.

В современной России уже имеются примеры удачного ведения агротуристического бизнеса. Большая часть объектов сельского туризма на сегодняшний день сосредоточена в Иркутской области (210), Калужской области (115) и Алтайском крае (110). Индустрия деревенского отдыха также активно развивается во Владимирской, Вологодской, Ивановской, Новгородской, Архангельской, Ленинградской, Псковской, Самарской, Тверской, Тульской, Ярославской, Пензенской областях, Республиках Карелия и Чувашия, Калининградской области, Подмоскowie и окрестностях Санкт-Петербурга.

Экспертные оценки на основе исследований, проведенных в Московской, Костромской и Рязанской областях, показывают, что примерный уровень доходов от агротуристической деятельности в расчете на административный район субъекта Федерации может составлять 30 млн. руб. в год [8]. Административных районов, на территории которых можно развивать агротуризм, не менее тысячи. Следовательно, можно говорить о потенциальном финансовом эффекте развития агротуризма в России, составляющем 30 млрд.руб. в год. В случае реализации комплексного подхода, подразумевающего совместное развитие сельскохозяйственной деятельности и агротуризма, эффект может возрасти вдвое - до 50-60 млрд.руб. в год.

В России разрабатываются государственные (федеральные и региональные) программы развития туризма [6, 19]. В результате, агротуристические объекты могут рассчитывать на получение финансовой помощи из двух-трех источников. Примеры такого рода в других туристических сферах уже имеются. В частности, города юга Московской области (Серпухов, Кашира, Коломна) получают поддержку в рамках программы «Губернское кольцо Подмоскowie» и программы «Развитие туризма Приокских территорий».

Краснодарская краевая общественная организация «Содействие возрождению села» совместно с Ассоциацией агротуризма России

«АгроТурАссоциация» и при поддержке Общественной Палаты РФ разработали программу развития аграрного туризма в ЮФО и СКФО «Парк Юга России». Создание условий для устойчивого развития сельских территорий является одной из важнейших стратегических целей государственной политики, достижение которой позволит обеспечить продовольственную безопасность, повысить конкурентоспособность российской экономики и благосостояние граждан. В частности, Программа «Парка Юга России» подразумевает: создание межрегионального центра обучения и консалтинга по агротуризму (организация курсов обучения и выпуск учебно-методической, популярной литературы по агротуризму; предоставление агротурфермерам помощи по правовым и финансовым вопросам, вопросам менеджмента и маркетинга, а также – проектированию агротурбаз); разработку концепции развития агротуризма южно-российских регионов и Северного Кавказа, осуществление научно-исследовательской деятельности по вопросам экономики, социологии агротуризма с целью разработки проектов региональных (муниципальных) целевых программ; создание южно-российского информационного центра для привлечения инвестиций в перспективный сектор экономики на стыке отраслей; организацию подбора и систематизации проектов, инвестиционных предложений и их размещение на региональных, федеральных и международных инвестиционных площадках; содействие восстановлению усадеб, имеющих культурно-историческое значение и других архитектурных и природных памятников, созданию музеев, усадебно-этнографических комплексов и прочих объектов инфраструктуры аграрного туризма; формирование рекламно-информационного пространства: организация выпуска телевизионных и радиопрограмм, регулярных информационных изданий, карт-путеводителей, буклетов в печатном и электронном виде; объединение действующих агротурферм и индивидуальных хозяйств на территории юга России в единую открытую информационную базу; участие в специализированных туристских и сельскохозяйственных выставках различного уровня; создание туроператорских программ отдыха на селе, экологических маршрутов и их продвижение на рынок тур услуг [13].

Кроме того, в России начали появляться и ассоциации и организации, деятельность которых направлена на продвижение сельского туризма:

1. **Ассоциация развития агротуризма.** Деятельность «АгроТуризмАссоциации» направлена на расширение сотрудничества с учреждениями, организациями, заинтересованными в развитии сельского, аграрного туризма в регионах, также на выявление и установление деловых контактов с агротуристическими крестьянско-фермерскими хозяйствами [3].

2. **Ассоциация владельцев сельских усадеб** (Республика Карелия) [2].

3. **Национальная ассоциация организаций сельского туризма.** Основными направлениями работы Ассоциации являются: формирование эффективной системы поддержки сельского туризма и его отраслевой

структуры; создание системы продвижения нового туристического продукта на рынок; популяризация успешного мирового и российского опыта сельского туризма; привлечение инвестиций для развития аграрного производства и сельской инфраструктуры на территориях рекреационного назначения; возрождение и сохранение культурно-исторических достопримечательностей, памятников природы, сельских традиций, народных ремесел и т.п.; придание сельскому туризму устойчивого развития, постепенное превращение его из малозначимой сферы в прибыльную отрасль агробизнеса; просвещение туристов и сельских жителей по проблемам взаимодействия человека с природой в целях повышения уровня экологического образования, сохранения окружающей среды; создание информационного пространства по сельскому туризму, способствующего его становлению и развитию; организация подготовки и повышения квалификации предпринимателей и персонала сельских туристических хозяйств; разработка стандартов качества оказания юридических услуг на селе; совершенствование нормативно-правовой базы сельского туризма [12].

Одним из перспективных направлений развития агротуризма является базирование на фермерских хозяйствах. Приведём несколько примеров.

Калужская область

В одном из домов фермерского хозяйства «ДИК» в деревне Барановка Калужской области организован отдых для туристов. С 1991 по 1993 год здесь возродили собственную деревню на месте живописного урочища Барановка. Деревня Барановка - это частный хутор из 5 домов. Хозяйство занимается мясным скотоводством. Прекрасные условия средней полосы России, чистый пруд, вкусный карась, русская баня. Более 10 лет хозяйство не применяет минеральные удобрения на полях и поставляет экологически чистое мясо говядины (мраморное мясо) в лучший супермаркет Москвы - Мега Центр Италия.

Владимирская область

Отдых в стиле «Русская деревня» предоставляет конноспортивная база «Усадьба». Увлекательные конные прогулки в лес, поля, на озера. Для детей предоставляются пони. По желанию гостя - сани, фаэтон, конкур и участие в скачках. Избы вместимостью до 6 человек. Русская баня на 8 и на 15 человек. Ледяная горка для детей и взрослых. Роскошная трапезная на 35-40 мест, танцпол, караоке. Туристам предлагаются экскурсии по древнему Мурому, выступление фольклорных, танцевальных и песенных коллективов, рыбалка на реке Ока и озерах.

Псковская область

«Ольгин хутор» находится в деревне Березнюк Печорского района. Здесь имеется русская баня на колодезной воде с оздоровительным паром из лечебных трав, а также трапезная, оформленная хозяевами. Здесь можно увидеть сделанные руками хозяйки вещи: плетеные пояса, бусы-обереги, куклы из ткани и соломы, вязаные рукавицы и полотенца, а также

просторные конопляные платья и рубахи. Гостям предлагаются разнообразные блюда,

приготовленные по старинным русским или собственным рецептам в русской печи (каша гречневая с мясом, супы, запеченный карась, лагман, манты, пироги, а также березовый сок и квас, чай из трав и многое другое).

Для гостей хутора имеется отдельно стоящий добротный, уютный деревенский дом, одна комната которого может принять компанию до 7 человек, вторая (семейная) на 3-4 отдыхающих. Есть интересная программа «Хлебушек родом из детства», где гостям предлагают попробовать домашний хлеб. Предлагаются экскурсии в Свято-Успенский Псково-Печерский православный мужской действующий монастырь в Печорах, крепость в Изборске, Пушкинские горы, Псков с его древним зодчеством и музеями и многое другое [4].

Архангельская область

Отдых в деревне Лядины организуется в выходные дни. Организация агротуров включает: сбор ягод (морошка, черника, голубика, клюква, брусника) и грибов (рыжики, грузди), рыбалку (ряпушка, щука, лещ), сенокос, колку дров, уборку полей, посещение Храма в с. Саунино, знакомство с деревней Лядины, мастер-классы на любой вкус и интерес (есть и мастер-классы по приготовлению пирогов).

Республика Бурятия

Гостевой дом крестьянского хозяйства «Хотогор» расположен в живописной местности Ацагатской долины в селе Ацагат Заиграевского района. С одной стороны он окружен горными вершинами Улан Бургасы, с другой стороны холмами «Тамхита». Привлекательность туристического комплекса «Хотогор» состоит в том, что рядом с ним находится старинный и известный буддийский храм - Ацагатский Дацан, родина буддийского просветителя Агвана Доржиева - учителя Далай-Ламы XIII. На сегодня «Хотогор» располагает центральной гостевой деревянной юртой, которая может принимать до 60 туристов одновременно. В юрте установлена деревянная резная мебель - столы, кресла, стулья. Рядом для проживания туристов установлены 3 войлочные юрты на 12 спальных мест. На территории гостевого комплекса имеются изящная деревянная беседка и деревянный мостик через ручей, который протекает по территории, огороженный декоративным забором с центральными резными воротами и плетеным забором возле юрт. На сегодня в крестьянском хозяйстве «Хотогор» создана туристическая инфраструктура и оказывается широкий спектр услуг: стрельба из бурятского лука; старинные бурятские обряды, игры, песни и танцы; катание на лошадях; угощение блюдами бурятской кухни; фотографирование в бурятских костюмах.

В хозяйстве организованы информационные стенды по истории Ацагатского дацана, фотографии из жизни бурятского Хамбо-Ламы (Глава буддистов России) Чойнзона Иролтуева. Гостевой дом «Хотогор» принимает

гостей и туристов не только из России, но и из стран ближнего и дальнего зарубежья, в числе которых были высокие гости из Монголии во главе с Президентом троны Ц. Элбэгдоржем.

Тверская область

«Солнечная ферма» находится в селе Медное и предоставляет настоящий итальянский агротуризм в России, здесь имеется 3 дегустационных зала на 250 мест. Туристам предлагаются дневные экскурсии по ферме с гидом, который расскажет интересную и необычную историю создания фермы. Экскурсия по ферме рассчитана на 2,5-3 часа, из которой много нового узнают для себя и взрослые, и маленькие гости фермы. Детям особенно интересно будет посмотреть на пони и страусов. Также здесь есть лошади, козы, овцы и другие животные. После экскурсии или до неё гостей накормят удивительно вкусным обедом по-итальянски, а также предложат дегустацию различных видов настоящих итальянских сыров, о которых гости также узнают множество интересных фактов. Сыры производятся здесь же, на ферме, как и другие продукты [15].

Белгородская область

По мнению Чефоновой Е., начальника подотдела по реализации целевых программ отдела по развитию туризма, народных традиций и промыслов администрации Грайворонского района, Белгородская область является одним из перспективных регионов России для развития сельского туризма, что обуславливается наличием таких факторов, как выгодное географическое положение на границе России и Украины, политическая стабильность, разнообразие исторического наследия, высокий интеллектуальный и культурный потенциал, экологическая чистота, т.е. условий, определяющих благоприятные долгосрочные перспективы развития туристского комплекса Белгородской области. Учитывая высокий потенциал развития агротуризма в регионе, 15 октября 2007 года постановлением Правительства Белгородской области № 237-пп утверждена областная программа «Развитие сельского туризма на территории муниципальных районов». В настоящее время ведется активная работа по реализации данной программы.

Для наиболее перспективного развития сельского туризма в районе отделом по развитию туризма, народных традиций и промыслов разработана «Концепция развития сельского туризма в Грайворонском районе на 2009 - 2014 годы» в рамках районной программы по социально - экономическому развитию региона.

Благодаря проделанной работе по оценке сельскохозяйственного, природного, культурного и исторического потенциала Грайворонского края выявлено около 100 памятников археологии, 8 памятников природы, 38 памятников архитектуры, 512 прудов, 300 колодцев, 15 родников. А также около 100 сельскохозяйственных туристических усадеб, 50 русских бань, 145 пчеловодов, 20 виноделов, 115 мастеров народно - прикладного творчества и

ремесла, 10 мастеров печного дела, около 40 народных, самобытных, фольклорных и профессиональных творческих коллективов, 25 ремесленных мастерских, 20 сувенирных лавок.

В контексте программы развития сельского туризма было проведено обустройство первого туристического комплекса «Лесной хутор на гранях». Располагается он в получасе езды от районного центра, близ села Почаево. Весь земельный участок со всеми экологическими маршрутами занимает около 11 гектаров. Суть проекта заключается в использовании экологических технологий при строительстве. По своему архитектурному исполнению и декоративному оформлению - это хуторское сельское поселение: бревенчатые избы, деревянные хатки, хозяйственные постройки, сельские подворья различных направлений. Внутри туристического комплекса обустроена площадка для проведения различных народных игр, гуляний и праздников. Территория комплекса огорожена плетнями и жердями. Гостиный двор с русской печкой, местом для пикника и отдыха, беседки, так называемые «гамаки», крестьянский двор с домашними животными, старинной утварью и предметами быта, музей народной культуры, сувенирная лавка, шалаши и батут из сена, пасека и яблоневый сад, дерево «счастья». В кафе «Харчевня» туристам будет предложено насладиться напитками и блюдами традиционной кухни, приготовленными в русской печи и на костре. Гордость «Харчевни» - блюда традиционной русской кухни, приготовленные по рецептам местных знатоков: «камышинские щи», «коржи», «похлёбка лесная», «капустняк», «затирка», «блинчики с припёком», мёды, квасы, взвары, настойки и др.

Туристический комплекс располагает шестью маршрутами: источник «Слеза» (легенда происхождения лечебной, живительной воды родника); «Александровский шлях» (достопримечательности, расположенные на территории комплекса); «Озеро любви» (для тех, кто верит в чудо, кто хочет найти или вернуть утраченные чувства. Отдыхающий сможет приобрести сувенир «на удачу» с дарами леса); «Урочище Яруга» (знакомство с памятными историческими местами военных лет, землянкой, где скрывались в войну жители села Почаево, и с немецким блиндажом); «Почаевская плотина» (для любителей рыбалки и купания); «Байбачья поляна» (гости смогут полюбоваться красотами природы, байбаками и зайцами, отведать плоды фруктового сада под названием «Молодильное яблочко». По поверью старожил, плоды этого сада обладают чудодейственной, омолаживающей силой). На всех маршрутах установлены указатели, обустроены места для пикника и отдыха.

Идет реконструкция и строительство дополнительных объектов туристического комплекса «Лесной хутор на гранях». Благодаря реализации федеральных и региональных программ и поддержке областной и районной администрации выделены средства на обустройство туристического зоопитомника, который будет располагаться в лесном массиве рядом с

комплексом. Запланированы работы по установке вольеров для фазанов, куропаток, диких животных, по разведению оленя европейского, обустройству прудовой зоны домиками для водоплавающей птицы, строительству фермы-питомника вольерного типа, возведению вышек для осмотра лесной зоны с биоресурсами. Здесь же будут изготовлены охотничьи помосты, оборудованы места кормления животных соответствующими кормушками, сооружены дамбы через низменные участки, установлена изгородь и отсыпано гранотсевом дорожное полотно по периметру лесного участка.

На основании районных программ «Развитие сельского туризма на территории Грайворонского района» и «Сохранение исторических и культурных ценностей Грайворонского края» в районе открывается еще один крупный туристический комплекс - базовое предприятие «Ремесленно-промысловый двор». Задачи данного предприятия - сохранение, развитие и пропаганда традиционных народных художественных промыслов и ремесел, преемственность поколений, изготовление и реализация изделий мастеров и сувенирной продукции. В основном здании будут открыты ремесленные мастерские по различным видам народных промыслов и ремесел. На территории планируется обустройство крестьянского рынка, площадок для отдыха, гостевого домика, русской печи, детского городка, спортивной площадки, шалашей, беседок, автостоянки. Не покидая территории комплекса, можно будет познакомиться с крестьянским бытом, пообщаться с домашними птицами и животными, собственноручно накормить их, покататься на лошади или на тракторе. В русской кухне «Накуси-выкуси» можно не только полакомиться традиционными блюдами, приготовленными исключительно по местным старинным рецептам, но и поучаствовать в процессе приготовления, изучить процесс заготовки овощей и ягод на зиму. На огороде и лугу можно заняться прополкой или косью, а затем отдохнуть в тени деревьев и окружении душистых трав и цветов или прогуляться по фруктовому саду. Изюминкой для отдыхающих будет открытие на базе «Ремесленно-промыслового двора» экстремального тура для молодоженов и семейных пар «Шуры-муры». Пройти проверку на прочность смогут все желающие пары, особенно интересно будет тем, кто собирается связать свою жизнь крепкими семейными узами. Для желающих познакомиться с деревенским бытом и пожить несколько дней в условиях, которых жили наши предки, без благ цивилизации, приготовлено немало сюрпризов, которые позволят лучше узнать друг друга и, соответственно, проверить чувства. У тех, кто решится погостить, будет уникальная возможность на время поменять свой образ жизни: обосноваться в русской хате, одеваться в домотканую одежду, спать на деревянной кровати с матрасом из душистого сена и целебных трав. Туристам придется самим добывать себе пищу и готовить ее в печи, научиться охотиться и ловить рыбу особым способом, работать на огороде или по хозяйству, ездить на

лошади в лес за дровами, носить воду на коромысле из здешнего колодца, овладеть технологией какого-либо ремесла, стирать в деревянном корыте, а мыться в баньке или ушате. При желании здесь можно отпраздновать свадьбу или именины по старинному русскому обычаю. Стать полноправным участником традиционных народных праздников, таких как Рождество или Масленица, Сороки или Троица и многих других, сможет любой желающий. И это лишь малая часть того, что здесь будет подготовлено к приезду всех желающих [18].

Республика Карелия

Туристский дом «Лебещено» расположен в Медвежьегорском районе на берегу Онежского озера в 50 м от берега. Рядом находится сосновый лес, на берегу - можжевельник, кругом грибные и ягодные места, отличная рыбалка. Для питания возможно самостоятельное приготовление пищи на печке, газовой плите или в доме хозяина по заказу с использованием свежих, натуральных продуктов (овощи, парное молоко, творог, сметана, масло, яйца, рыба, национальная карельская выпечка). Здесь можно отдохнуть, поправить свое здоровье, получить экологически чистое питание, почувствовать деревенскую тишину, ощутить запах леса и полевых цветов, увидеть красоту Северного края. У туристов есть возможность покататься на лодках и лошадях, погулять в сосновом лесу, на песчаных пляжах и скалистых берегах Онежского озера, порыбачить на удочку или спиннинг, собрать грибы, ягоды и целебные травы в экологически чистых местах. Горожане смогут поучаствовать в работах крестьянского хозяйства: в посадке и уходе за картофелем, овощами, клубникой, цветами, в заготовке сена, уходе за животными. В хозяйстве есть коровы, лошади, поросята, овцы, куры. Хозяева также предлагают поработать на строительстве часовни Корнилия Палеостровского, восстановлении местного монастыря и дома для паломников [16].

Гостевой дом «Медвежий угол» расположен в поселке Красноборский Пудожского района Карелии, в 20 км от районного города Пудож, на участке федеральной трассы Медвежьегорск-Вологда. Благоустроенный дом, вместимостью 10-12 спальных мест, в 100 м от озера в сосновом бору здесь экологически чистый воздух.

Здесь культурно-познавательный туризм с элементом рыбной ловли, сбором грибов и ягод. В этом месте вас встретят первозданная природа, сосновый бор, чистейший воздух, тишина и спокойствие, натуральные продукты, гостеприимный подход и новые впечатления. В стоимость услуг входит: проживание, постельное белье, пользование электроприборами, кухонная и столовая посуда, мангал, коптильня для рыбы. Встреча гостей с «Чаепитием «по местному». За дополнительную плату вам предоставят автостоянка во дворе дома, баня, душ, приобретение натуральных продуктов (молоко, сметана, творог), а также экскурсионное обслуживание, вечерние

посиделки с элементами народного фольклора и мастер-класс по выпечке карельских калиток.

Здесь предложат поучаствовать в работах крестьянского хозяйства: заготовке сена, посадке и уходу за картофелем, овощами, клубникой, цветами, уходу за животными (коровы, лошади, куры, поросята, овцы). Предложат поработать на строительстве часовни Корнилия Палеостровского, дома для паломников монастыря и восстановлении Палеостровского монастыря. Для желающих организуются поездки: - на лодках на острова для отдыха и рыбалки, с ухой на костре и печёной картошкой, с ночёвкой в палатках; к восстанавливаемому Палеостровскому монастырю, основанному в 14 веке н.э.; к целебному источнику " Царев ключ ", водами которого в 1601-1605 гг. лечилась от бесплодия мать первого царя династии Романовых инокиня Марфа (15 км от деревни); к целебному источнику " Три Ивана ", водами которого многие люди лечатся от различных кожных заболеваний (60 км от деревни); к восстанавливаемой часовне на родине одного из основателей Соловецкого монастыря - Зосима, в деревне Загубье (4 км от деревни); к старинным церквям в деревни Поля и Космозеро (40 км от деревни); к шунгитовым месторождениям (13 км от деревни); по местам боёв с белофиннами в годы Великой Отечественной войны на полуострове Клим (2 км от деревни).

В Карелии компания «Беломортур», являясь одной из организаций, входящих в состав Беломорского биотехнологического кластера, предлагает агротуризм как одну из составляющих своих туров. Туристы знакомятся с производством и при желании сами могут поучаствовать в производственном процессе. Например, они под наблюдением сотрудников кормят рыбу в садках, участвуют в подъеме субстратов с мидиями и дальнейшей их переборке. Кроме того, на ферме можно попробовать разнообразные блюда из мидий, рыбы, водорослей, грибов, ягод и трав. В Карелии в следующем году для популяризации сельского отдыха и привлечения большего числа туристов в регионе планируется провести фестиваль «Мидии Белого моря» [17].

Вологодская область

Гостевой дом «Деревенька - Хуторок» находится в деревне Острецово Усть-Кубинского района. Рядом с деревней нет промышленных предприятий, местность экологически чистая. Здесь можно провести выходные с семьей или в компании друзей. На участке есть ягоды и овощи. Гостям предлагается работа на пасеке вместе с хозяевами. Здесь вас ознакомят со старинными русскими традициями и народными промыслами по плетению кружев на коклюшках и росписи по дереву [16].

Челябинская область

Интересную разновидность агротуризма можно найти в степном селе вблизи историко-культурного заповедника «Аркаим» в Челябинской области. На выбор здесь несколько программ: от экскурсионных - по

«местам силы» и в заповедник «Аркаим» до деревенского отдыха и трудового туризма двух видов - в качестве начинающего кролиководы или волонтера на продолжительное время (бесплатная сезонная программа) [16].

Тюменская область

В деревне Турнаево Нижнетавдинского района, в 120 км. от областного центра г. Тюмени, расположился уютный комплекс экотуризма «Турнаево». Общая площадь земельных угодий, принадлежащих крестьянско-фермерскому хозяйству, с учетом перелесков, болот и озер, более 3500 га. С востока - первозданная зона экологического мониторинга, с юга - изобилующая рыбой река Тавда. На севере угодья упираются в таежный рям.

КФХ позиционируется как оздоровительно-восстановительный центр экологического туризма и органического производства сельскохозяйственной продукции, полностью исключающего в процессе обработки земли применение пестицидов, химических удобрений, стимуляторов роста, антибиотиков, равно как и любые другие сомнительные добавки в почву, и корм животным. Из этих продуктов выращенных и произведенных в хозяйстве и формируется меню для отдыхающих. На лосиной ферме КФХ Турнаево есть возможность отведать настоящего лосиного молока [14].

Московская область

Самым крупным по количеству туристских предложений в рамках агротуризма центром является Московская область. Агротуризм здесь развивается во многих районах и уже имеет определенную практическую базу. В Сергиево-Посадском районе приемом сельских туристов занимаются КФХ «Машенька» и «Ольга». Эти хозяйства организованы достаточно давно и можно говорить об их успешном развитии и практике агротуризма. Свои услуги в рамках агротуризма по Московской области предлагают свыше 50 предприятий, среди которых известны Урочище «Лесная цесарка», Усадьба «Ершово» [1].

Фермерское хозяйство «Машенька» (д. Плотихино Сергиево-Посадского района) в экологически чистой местности на границе трех областей: Московской, Владимирской и Тверской. В гостевом доме могут разместиться до 10 человек. Баня, находящаяся здесь, рассчитана на 5-6 человек. В хозяйстве гости могут приобрести натуральные свежие продукты: молоко, творог, сметану, яйца, картошку, мёд, так как здесь все выращивается своими руками. Зимой можно кататься на лыжах, на снегокате. Хозяйство является демонстрационной площадкой ФГУ «Российский центр сельскохозяйственного консультирования», который является методическим центром по сельскому туризму в России.

Калужская область

На базе одного из самых перспективных туристических проектов Калужской области в деревне Гамзюки прошел первый форум посвященный

перспективам развития агротуризма «Агротуризм-2010». Согласно данным Ассоциации содействия развитию агротуризма по территории Калужской области предлагается свыше 40 организованных агротуров. Наиболее популярными районами являются Дзержинский, Тарусский, Ферзиковский, Бабынинский, Жуковский, Юхновский. Самыми популярными среди агротуристов центрами являются база отдыха «Кукушка», деревня Озеро, гостевой дом под Тарусой, туристическое имение «Голубка» и др. [1].

Калининградская область

В ряде регионов поддержку агротуризму оказывают областные администрации. Интересен опыт Калининградской области, где при поддержке властей региона и с использованием международного опыта создана сеть из примерно 60 агротуристических хозяйств. Самые крупные и известные расположены в районах: в Зеленоградском (клуб - усадьба "Клюкен", Усадьба "У озера", усадьба «Рыбацкое подворье»), Полесском (Дом охотника "Серебряный вепрь", Гостевой дом "Особенности национальной рыбалки", Форстхаус 3, Усадьба Седикова, Усадьба Редлера, Усадьба Овечкиной), Неманском (Гостиница "У липы", Дом Дружбы, Гостевой комплекс "Марианна", Гостевой дом "Хаусшилен"), Гурьевском (Гостевой дом "ОХОТА", Усадьба Воронеж, Гостевой дом "Татьяна", Усадьба Пинекер, Крестьянское хозяйство Мялик), Нестеровском (Крестьянское хозяйство (Усадьба Заеца), Хутор у леса, база отдыха Северная долина, Гостевой дом "Олень"), Озерском районах (Усадьба Голубевых, Крестьянское хозяйство "Краус", Крестьянское хозяйство "Васильково", Усадьба "Мартенс", Гостевой дом "Карине"), на Куршской косе. В 1997 г. рекреационная деятельность была названа одним из шести приоритетных направлений развития Калининградской области [11].

Крестьянское хозяйство «Заеца» находится в поселке Озерки Нестеровского района. В доме - 8 комнат, по двое могут разместиться 16 человек. Туристы могут сходить в лес за грибами и ягодами. В хозяйстве 60 коров. Предлагаются на выбор молочные продукты: сметана, сыр, творог, сливки, а также домашние блины и многое другое. В радиусе 30 км от хозяйства есть озёра, где можно устроить рыбалку, купание, прогулки по живописным местам. Также организуются пешие, конные и велосипедные маршруты, экскурсии на конезавод, в г. Черняховск и г. Гусев.

Использованные источники:

1. Агротуризм как новый вид туристской отрасли в России [Электронный ресурс] Мир путешествий: гид развлечений и отдыха за рубежом. (URL: <http://hprsoft.com/agroturizm-kak-novyj-vid-turistskoj-otrasli-v-rossii-1449>).
2. Ассоциация владельцев сельских усадеб [Электронный ресурс] сайт ассоциации владельцев сельских усадеб «Усадьба» (URL: <http://www.usadba-tour.com/>).

3. Ассоциация содействия развитию агротуризма [Электронный ресурс] Официальный сайт АгроТуризмАссоциации (URL: <http://www.agritourism.ru/>).
 4. Белоусова Е.В. Состояние и перспективы развития сельского туризма в Российской Федерации [Электронный ресурс] сайт Учебно-методический центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров АПК. (URL: http://mcx-consult.ru/sostoyanie_i_perspektivy_razvitiya_).
 5. Диверсификация сельской экономики. Сельский туризм [Электронный ресурс] Библиотека технической и гуманитарной литературы. (URL: http://www.redov.ru/nauchnaja_literatura_prochee/ustoichivoe_razvitie_irbitskog_o_municipalnogo_obrazovaniya_chast_vtoraja/p3.php).
 6. Долгосрочная областная целевая программа «Развитие туризма в Орловской области на 2011 - 2015 годы» [Электронный ресурс] (URL: <http://orel-region.ru/sendfile.php?id=10324>).
 7. **Дубиничева Л.В., Советов П.М.** Агротуризм в развитии сельских территорий [Электронный ресурс] Сайт научной библиотеки Института социально-экономического развития территорий Российской академии наук. - (URL: <http://lib.vscs.ac.ru/?module=Articles&action=view&aid=427>).
 8. Здоров А.Б. Агротуристский комплекс: прогнозирование регионального развития: монография. М.: РИБ «Турист», 2007. - 120 с.
 9. Здоров А.Б. Экономика туризма. М.: Финансы и статистика, 2004. – 160 с.
 10. Информационно-правовой портал «Гарант» Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года, утвержденные Председателем Правительства 31.01.2013 года. (URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/446770/>).
 11. Количество крестьянских хозяйств в России (Гомкомстат России сообщает) // АПК: экономика, управление. 2006. № 6. С.30-32.
 12. Национальная ассоциация организаций сельского туризма [Электронный ресурс] Национальная Ассоциация Организаций Сельского Туризма. (URL: <http://www.naturs.ru/>).
 13. Осипенко Е. Развитие агротуризма на Кубани: проблемы и пути решения [Электронный ресурс] // «Аграрная Кубань», 2013. №9, С. 5-7.
 14. Развитие агротуризма в Тюменской области [Электронный ресурс] сайт лосеферма «Турнаево» в Тюменской области (URL: <http://www.turnaevo.ru/press-about-us/development-agro-tourism-tyumen-region/>).
 15. Рупошев А. Р. Развитие аграрного туризма на базе фермерских хозяйств // Сб. «Золотая осень»: Достижения в сельском хозяйстве на главной аграрной выставке России (Материалы мероприятий в рамках деловой программы 12-й Российской агропромышленной выставки, 1-11 октября 2010 г., Москва, Всероссийский выставочный центр), М. ФГНУ «Росинформагротех», 2010, с. 1070-1090.
-

16. Рупошев А.Р. О новых возможностях развития туризма на селе // Ваш сельский консультант. 2011. № 3. с. 23-25.
17. Сельский туризм в России [Электронный ресурс]. Туринфо (URL: <http://tourinfo.ru/news/russia/analytics/44572/>).
18. Сельский туризм на Грайворонщине набирает обороты [Электронный ресурс] сайт Учебно-методический центр сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров АПК (URL: http://msx-consult.ru/selskiy_turizm_na_grayvoronschine_n).
19. Стратегия развития сферы туризма Вологодской области до 2020 года: постановление Правительства Вологодской области №1547 11.08.2008 года [Электронный ресурс]. – (URL: <http://vologdatourinfo.ru/legislation/>).

Климук В. В.
аспирант

Балтийский федеральный университет им. И. Канта
Россия, г. Калининград

РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ

Прогнозирование исследуемых показателей экономического развития является одной из основных оптимизационных задач субъекта хозяйствования, что позволяет осуществлять промежуточный контроль за осуществлением анализируемого направления, выполнять корректировку плановых показателей, сбалансирования направления финансирования. [1, с. 34] В процессе построения прогнозных моделей в их структуру иногда закладываются элементы будущего предполагаемого состояния объекта или явления, но в целом эти модели отражают закономерности, наблюдаемые в прошлом и настоящем [2, с. 57]. В научных работах отечественных и зарубежных авторов отсутствуют способы промежуточной оценки и последующего прогнозирования расхода материальных ресурсов, что актуализирует выбранное направление исследования. Автором предлагается следующая система показателей оценки использования материальных ресурсов.

1. Расчёт на основе темпов изменения материалоёмкости по кварталам: 1.1.
Темп изменения материалоёмкости за 4 квартала:

$$\overline{ТИ}_{ME} = \left(\frac{ME_1^{\phi}}{ME_1^{\delta}} + \frac{ME_2^{\phi}}{ME_2^{\delta}} + \frac{ME_3^{\phi}}{ME_3^{\delta}} + \frac{ME_4^{\phi}}{ME_4^{\delta}} \right) \div 4 < 1 \quad (1.1)$$

где $\overline{ТИ}_{ME}$ — средний темп изменения материалоёмкости за 4 квартала;
 $ME_i^{\phi}, ME_i^{\delta}$ — уровень материалоёмкости в i -том квартале фактического, базового периодов соответственно.

- 1.2. Сопоставление темпов изменения материалоёмкости в 1-м и 4-м кварталах:

$$\frac{ТИ_{ME^4}}{ТИ_{ME^1}} = \frac{ME_4^{\phi}}{ME_4^{\delta}} \div \frac{ME_1^{\phi}}{ME_1^{\delta}} < 1 \quad (1.2)$$

где $ТИ_{МЕ}^i$ — темп изменения материалоемкости в i -том квартале.

2. Остаток запасов материальных ресурсов:

$$\frac{3^2}{3^1} < 1, \frac{3^3}{3^2} < 1, \frac{3^4}{3^3} < 1 \quad (1.3)$$

где 3^i — уровень фактического запаса материальных ресурсов в i -том квартале.

3. Темп изменения объема производства продукции и материальных затрат по кварталам:

$$ТИ_{ВП^2} > ТИ_{МЗ^2}, ТИ_{ВП^3} > ТИ_{МЗ^3}, ТИ_{ВП^4} > ТИ_{МЗ^4} \quad (1.4)$$

$$ТИ_{ВП^i} = \frac{ВП_i}{ВП_{i-1}}, \quad (1.5)$$

где $ВП_i$ — величина объема производства в i -том квартале;

$МЗ_i$ — величина материальных затрат в i -том квартале;

$ТИ_{ВП^i}$ — темп изменения объема производства продукции в i -том квартале;

$ТИ_{МЗ^i}$ — темп изменения материальных затрат в i -том квартале.

Для апробации предложенных показателей выполним расчёт по данной системе на основе статистических данных за 2011 – 2012 гг. по предприятиям Брестской и Калининградской областей. Рассчитаем темпы изменения материалоемкости по кварталам и сопоставим полученные значения, используя формулы 1.1, 1.2.

1. Темп изменения материалоемкости за 4 квартала.

Брестская область:

$$\overline{ТИ_{МЕбр}} = \left(\frac{607,1}{612,4} + \frac{605,5}{611,3} + \frac{605,1}{611,0} + \frac{604,5}{610,6} \right) \div 4 = 0,990553 < 1$$

Калининградская область:

$$\overline{ТИ_{МЕкл}} = \left(\frac{730,3}{794,0} + \frac{729,5}{793,6} + \frac{728,3}{793,3} + \frac{727,9}{792,8} \right) \div 4 = 0,918801$$

2. Сопоставление темпов изменения материалоемкости в 1-м и 4-м кварталах.

$$\text{Брестская область: } \frac{604,5}{610,6} \div \frac{607,1}{612,4} < 1$$

$$\text{Калининградская область: } \frac{727,9}{792,8} \div \frac{730,3}{794} < 1$$

3. Остаток запасов материальных ресурсов.

$$\text{Брестская область: } \frac{32870}{37055} < 1, \frac{31922}{32874} < 1, \frac{30589}{31935} < 1$$

$$\text{Калининградская область: } \frac{43}{45,7} < 1, \frac{42,8}{43} < 1, \frac{40,7}{42,8} < 1$$

4. Темп изменения объема производства продукции и материальных затрат по кварталам.

$$\text{Брестская область: } \frac{16150}{15890} > \frac{17328}{17300}, \frac{18324}{16150} > \frac{18050}{17328}, \frac{16150}{18324} > \frac{18094}{18050}$$

$$\text{Калининградская область: } \frac{35,1}{34,6} > \frac{28,4}{28,1}, \frac{37,04}{35,1} > \frac{28,9}{28,4}, \frac{38,7}{37,04} > \frac{29,8}{28,9}$$

Полученные результаты отражают соответствие и по Брестской, и по Калининградской областям критериев эффективности использования

материальных ресурсов и позволяют сделать выводы о положительной тенденции в направлении рационализации и экономии расхода материальных ресурсов.

Использованные источники:

1. Прогнозирование и планирование экономики: учеб. пособие / под общ.ред. В.И. Боресевича, Г.А. Кандауровой. – Мн.: Экоперспектива, 2001. – 380 с.
2. Экономико-математические методы и прикладные модели: учеб. пособие / В.В. Федосеев, А.Н. Гармаш, Д.М. Дайитбегов и др.; под ред. В.В. Федосеева. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 391 с.

Князев С.О.

аспирант

Юго-Западный государственный университет

Россия, г. Курск

**ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ**

На данный момент существующая система мониторинга характеризуется трехступенчатой структурой. Мониторинг осуществляется на трех уровнях управления – федеральном, региональном и местном. Функциональная и организационная база мониторинга социально-экономического развития претерпевает постоянные рост и развитие, поэтому ее совершенствование действительно актуально.

Учитывая реально существующие возможности улучшения системы социально-экономического мониторинга, процесс преобразования названной системы должен иметь несколько направлений.

Одно из них – повышение уровня соответствия информационной базы принципам эффективной организации мониторинга (системности, адекватности, достоверности и т. д.). Обобщенная схема информационной составляющей системы мониторинга социально-экономического развития регионов должна охватывать уровни управляющих потоков и каналы информационного обмена.

Взаимодействие между уровнями управления в рамках мониторинга строится через каналы информационного обмена. Иерархически в системе мониторинга нужно выделить три уровня управления потоками информации: федеральный уровень (Министерство экономического развития), региональный уровень и уровень муниципальных образований.

Предлагаемая схема взаимодействия участников социально-экономического мониторинга отражена на рис. 1.

Информация от хозяйствующих субъектов будет поступать в муниципальные органы власти. Стоит отметить, что повышение доступности и открытости предоставляемой информации в интересах самих же предприятий. В ином случае, информационный обмен – еще одно

обязательство перед государственными органами, не приносящее никаких выгод исполнителю.

Органы муниципальной власти формируют результирующие данные о текущем социально-экономическом состоянии муниципалитета. Затем информация передается на региональный уровень.

Полученные данные обрабатываются, агрегируются и в рамках предлагаемого информационного обмена передаются на федеральный уровень в Министерство экономического развития.

На каждом уровне должны происходить обобщение и анализ текущего социально-экономического состояния, оценка программ развития экономики и социальной сферы.

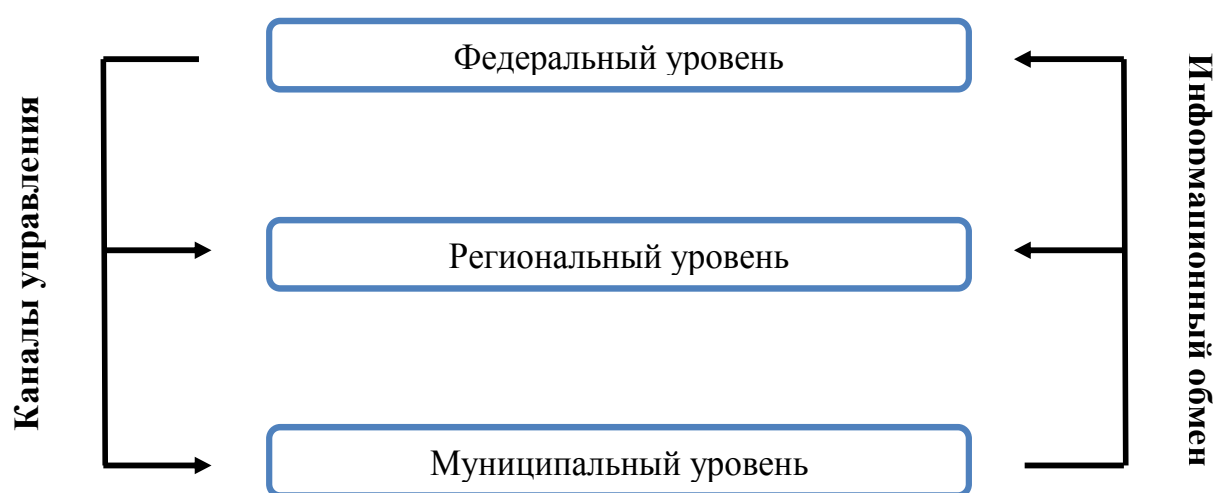


Рис. 1. Схема взаимодействия участников социально-экономического мониторинга

Для того, чтобы исходные данные о существующей социально-экономической ситуации в регионе, стали информацией, используемой для управления, необходимо, чтобы они формировались по определенным принципам. Схема формирования информации социально-экономического мониторинга представлена на рис. 2.

Информационные потоки предлагается формировать в три этапа:

- Сбор исходной информации;
- Анализ и обработка полученных данных;
- Передача информации на следующий уровень управления.

Предполагается базу данных мониторинга социально-экономического развития регионов формировать на основе применения стандартных средств Microsoft Excel, в результате информация группируется в виде стандартных отчетных форм (таблица 1).

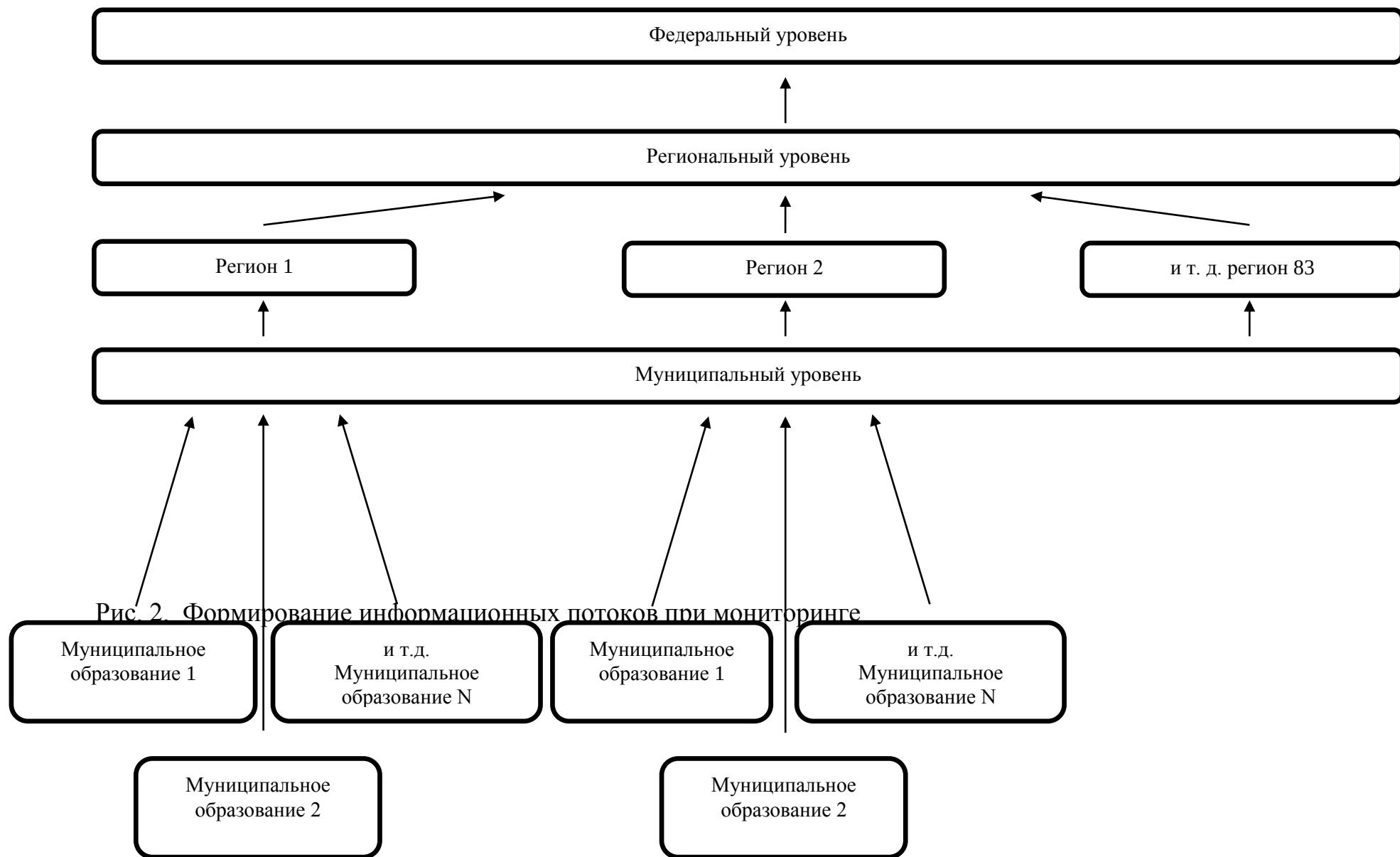
Таблица 1 - Показатели социально-экономического развития субъекта РФ

№	Наименование показателя	Отчетный период	Прогнозное значение	Единица измерения
-	-	-	-	-

Затем информация аккумулируется и представляется в сводной форме (таблица 2).

Таблица 2 - Информационная база мониторинга по показателям за год

Регионы	Показатели			
	Показатель №1	Единица измерения	% к предыдущему периоду	и т.д.
Курская область	-	-	-	-
Белгородская область	-	-	-	-
Тульская область	-	-	-	-
И т. д.	-	-	-	-



Техническая и организационная среда информационной системы мониторинга социально-экономического развития должна быть ориентирована на основных пользователей базы данных – специалистов экономических органов регионов, муниципальных образований, департаментов Министерства экономического развития. Условия, необходимые для работы с базой данных мониторинга, нужно свести к минимуму (например, к умению работать в среде Windows).

Но простота использования не должна ограничивать функциональность. Специалистами в области программного обеспечения должна быть создана гибкая система доступа к необходимой для принятия управленческого решения информации.

Другим направлением преобразования системы мониторинга является механизм его проведения. Он должен формироваться из четырех взаимосвязанных этапов: сбора информации; последующей ее обработки и анализа; оценки текущего социально-экономического положения и эффективности осуществляемой региональной политики; разработки предложений о принятии соответствующих мер.

Каждый уровень управления (муниципальный, региональный, федеральный) предполагает выполнение всех этапов мониторинга, связанных друг с другом прямыми связями, образующими цикл, состоящий из следующих основных блоков: информационного (сбор и распределение информации по соответствующим уровням управления); аналитического (обработка и анализ информации); оценочного (оценка результатов, краткосрочные прогнозы); управляющего (принятие решения).

Данные от хозяйствующих субъектов должна поступать в информационный блок местного уровня управления, где происходит ее накопление. Затем информацию следует направить в аналитический блок, где осуществляется ее дальнейшая обработка и анализ. Потом результаты анализа поступают в оценочный блок, где осуществляется оценка текущего состояния социально-экономического развития муниципального образования (района, города), оценка хода реформирования экономики и социальной сферы. На основе результатов работы оценочного блока разрабатываются необходимые решения в блоке управления. Принятые решения передаются с помощью информационного блока хозяйствующим субъектам. Оценка социально-экономического развития муниципалитетов и хода реформирования экономики и социальной сферы с предложениями поступают на региональный уровень управления в информационный блок. Аналогичным образом предлагается осуществлять процесс мониторинга на региональном уровне. Его результатами будут передаваемые на федеральный уровень управления оценка развития и реформирования социально-экономической сферы Российской Федерации в региональном разрезе и предложения по ее совершенствованию; постановления и решения

региональных властей направляются в информационный блок местного уровня управления.

В итоге в информационном блоке федерального уровня накапливаются данные из регионов, которые анализируются в блоке аналитики. В оценочном блоке происходит оценка текущего развития социально-экономической сферы в региональном разрезе, формируются предложения, которые в форме доклада поступают в Правительство РФ.

Правительство РФ принимает соответствующие постановления, на основе которых формируется дополнительный блок данных о проверке их выполнения. Перечень базовых характеристик и показателей, дополнительная информация и постановления Правительства передаются на информационные блоки соответствующих уровней.

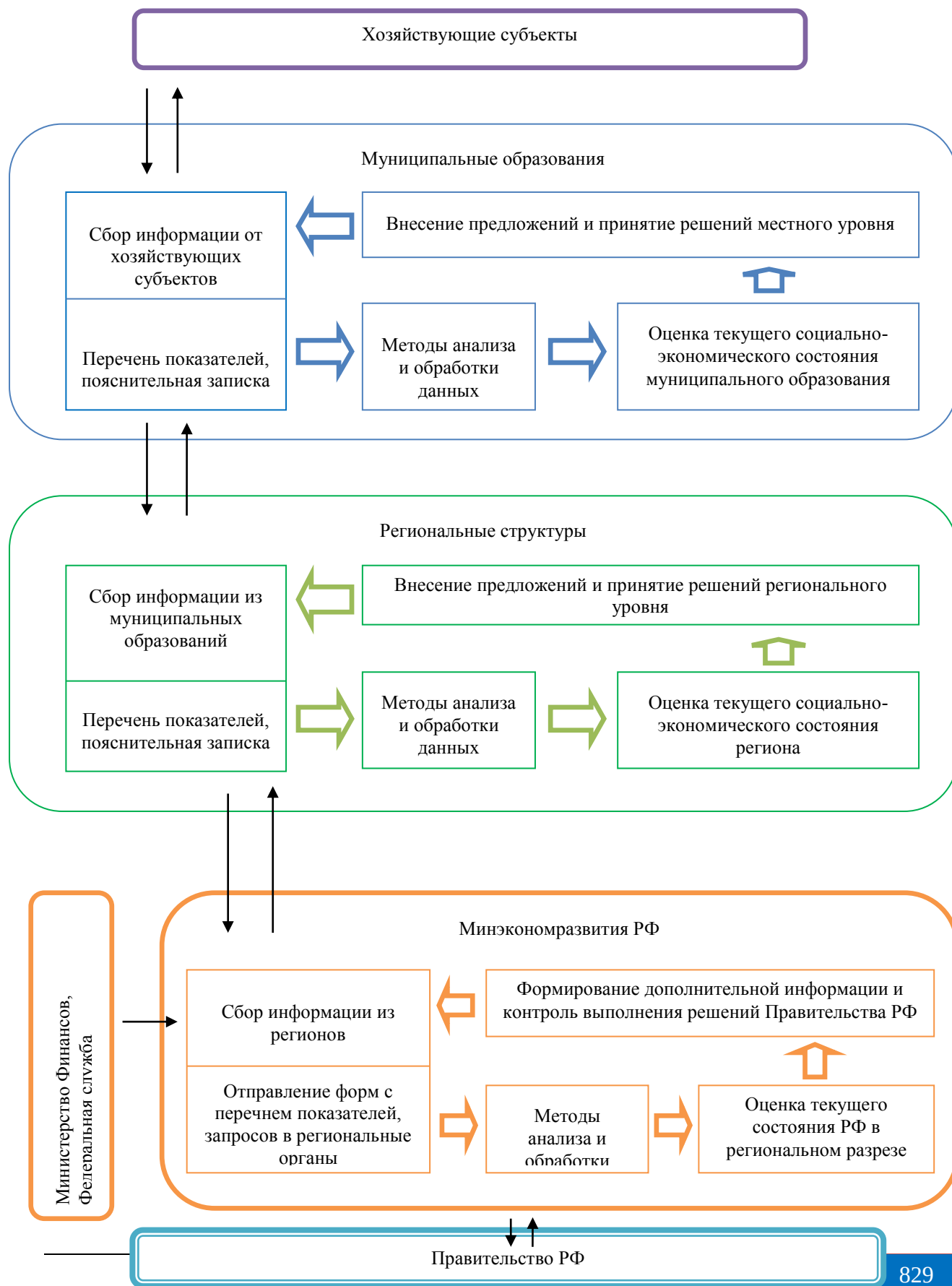


Рис. 3. Механизм проведения мониторинга

Используя рассмотренный выше подход к организации мониторинга социально-экономического развития регионов, решается проблема большого количества информации на последнем - федеральном уровне управления региональным развитием. Осуществляя качественный анализ информации на местном, региональном уровнях управления, достигается целый ряд преимуществ:

- мы имеем качественную аналитическую информацию о текущем положении и ходе реформирования в регионах и их муниципальных образованиях;
- на каждом уровне управления решаются конкретные соответствующие уровню управления задачи и проблемы социально-экономического развития;
- упрощается процесс анализа и оценки, так как на региональном уровне обобщаются результаты анализа социально-экономического развития муниципальных образований, на федеральном уровне дается обобщающая оценка развития Российской Федерации в региональном разрезе.

Таким образом, решается проблема анализа всего массива информации, оценка текущей социально-экономической ситуации и хода реформирования осуществляется на основе обобщения результатов анализа, проводимого на нижестоящих уровнях управления региональным развитием, а не в результате анализа всего объема социально-экономической информации.

В результате использования такого подхода к организации мониторинга социально-экономического развития регионов обеспечивается оперативность процесса, повышается качество анализа информации, учитывается мнение регионов, доклад в Правительство Российской Федерации соответствует предъявляемым требованиям, а значит, возрастает и результативность мониторинга.

Для практической реализации предложенного способа осуществления мониторинга необходимо:

- четкое разделение функций и полномочий субъектов мониторинга;
- строгую регламентацию, согласованность основных этапов, сроков и технологии формирования, сбора и передачи информации.

Для распределения функций участников социально-экономического мониторинга предлагается конкретизированная организационно-функциональная схема (табл. 3).

Таблица 3 - Организационно-функциональная схема осуществления мониторинга социально-экономического развития

№	Виды работ	Ответственные субъекты мониторинга
1	Подготовка форм с перечнем показателей и характеристик для предоставления субъектами РФ аналитической информации	Минэкономразвития России
2	Рассылка форм с перечнем показателей и характеристик по мониторингу субъектам Российской Федерации	Минэкономразвития России
3	Рассылка форм с перечнем показателей и характеристик, подготовленных Минэкономразвития России, территориальным органам федеральной службы государственной статистики, органам местного самоуправления и структурообразующим предприятиям, находящимся на территории региона	Экономические органы субъектов РФ
4	Подготовка аналитической информации по предварительным итогам социально-экономического развития хозяйствующих субъектов на территории органов местного самоуправления и представление ее вместе с предложениями по устранению выявленных негативных явлений и тенденций в экономические органы субъектов Российской Федерации	Органы местного самоуправления, администрация предприятий
5	Сбор и анализ оперативной информации, представленной территориальными органами государственной статистики, органами местного самоуправления и структурообразующими предприятиями с предварительными итогами социально-экономического развития субъектов Российской Федерации за отчетный месяц	Экономические органы субъектов РФ
6	Подготовка и представление по установленной форме в Минэкономразвития России аналитической информации по мониторингу вместе с предложениями по устранению выявленных негативных явлений и тенденций или по закреплению позитивных сдвигов в экономике	Экономические органы субъектов РФ
7	Подготовка и представление в Минэкономразвития России аналитической информации в территориальном разрезе с предварительными итогами социально-экономического развития Российской Федерации	Росстат, Министерство финансов, другие федеральные органы исполнительной власти

№	Виды работ	Ответственные субъекты мониторинга
8	Сбор, обработка информации о текущем социально-экономическом положении, поступающей от экономических органов субъектов Российской Федерации, Росстата и других федеральных органов исполнительной власти, участвующих в мониторинге	Минэкономразвития России
9	Анализ и оценка отчетной информации о текущей социально-экономической ситуации в регионах.	Минэкономразвития России
10	Подготовка и представление в установленном порядке на основе выполненного анализа и обобщения полученной исходной аналитической информации раздела доклада в Правительство Российской Федерации о текущей ситуации в экономике и социальной сфере регионов	Минэкономразвития России

В соответствии с организационно-функциональной схемой к обязанностям Минэкономразвития России по проведению мониторинга должны относиться:

- подготовка форм с перечнем показателей и характеристик для представления экономическими органами субъектов Российской Федерации аналитической исходной информации по мониторингу в Минэкономразвития России, а также структуры пояснительной записки по итогам за отчетный период;
- рассылка форм с перечнем показателей и характеристик по мониторингу социально-экономического развития регионов в субъекты Российской Федерации;
- сбор, обработка информации о текущем социально-экономическом положении и ходе реформирования экономики и социальной сферы, поступающей от экономических органов субъектов Российской Федерации, Росстата и др. федеральных органов исполнительной власти, участвующих в мониторинге;
- анализ и оценка отчетной информации о текущей социально-экономической ситуации в регионах и ходе реформирования региональной экономики и отдельных ее направлений;
- подготовка и представление в установленном порядке на основе выполненного анализа и обобщения полученной исходной аналитической информации отчетного доклада в Правительство Российской Федерации о текущей ситуации в экономике Российской Федерации в региональном разрезе, прогнозных тенденциях на ближайшую перспективу и эффективности осуществления экономических преобразований;
- обеспечение реализации комплексного анализа данных мониторинга по Российской Федерации в региональном разрезе;
- анализ данных в разрезе федеральных округов и экономических районов;

- контроль над ходом реализации регионального разреза федеральных целевых программ и решений Правительства РФ;
- осуществление методического и организационного руководства проведения мониторинга регионального развития;
- подготовка соответствующих методических материалов и рекомендаций по осуществлению мониторинга, оказание методической и организационной помощи в проведении мониторинга в субъектах Федерации, установка общих принципов и требований по проведению мониторинга социально-экономического развития регионов.

На региональном уровне мониторинг социально-экономического развития регионов должен проводиться экономическими органами субъектов Российской Федерации. Подготовку необходимой информации должны обеспечивать территориальные органы Федеральной службы государственной статистики, органы местного самоуправления, хозяйствующие субъекты, находящиеся на территории данного региона.

К обязанностям экономических органов субъектов Российской Федерации в соответствии с принятым механизмом проведения мониторинга социально-экономического развития и торговли должны относиться:

- рассылка форм с перечнем показателей и характеристик, подготовленных Минэкономразвития России, территориальным органам государственной статистики, органам местного самоуправления и структурообразующим предприятиям, находящимся на территории региона;
- сбор и анализ информации, представленной территориальными органами Федеральной службы государственной статистики, органами местного самоуправления и структурообразующими предприятиями с предварительными итогами социально-экономического развития и оценкой хода реформирования экономики и социальной сферы за отчетный период;
- подготовка и представление по установленной форме в Минэкономразвития России аналитической информации по мониторингу вместе с предложениями по устранению выявленных негативных явлений и тенденций или по закреплению позитивных сдвигов в экономике;
- обеспечение реализации комплексного анализа данных мониторинга на территории субъекта Федерации;
- организация и осуществление мониторинга на подведомственной территории;
- отслеживание хода реализации государственной региональной политики на территории региона;
- контроль над ходом выполнения федеральных программ и программ социально-экономического развития субъектов Федерации, решений Правительства субъектов Федерации;
- оказание методической и организационной помощи в организации мониторинга в муниципальных образованиях региона.

Мониторинг на местном уровне должен осуществляться органами местного самоуправления, а подготовку необходимой информации должны обеспечивать предприятия и организации, находящиеся на территории данного муниципального образования.

К функциям органов местного самоуправления, администраций предприятий необходимо отнести подготовку аналитической информации по предварительным итогам социально-экономического развития хозяйствующих субъектов на территории органов местного самоуправления и представление ее вместе с предложениями по устранению выявленных негативных явлений и тенденций в экономические органы субъектов Российской Федерации, контроль за выполнением мероприятий федеральных и региональных программ, реализация комплексного анализа социально-экономического развития по своей территории.

К функциям федеральных органов исполнительной власти (Росстат, Минфин России), участвующих в проведении мониторинга социально-экономического развития регионов, должна относиться подготовка и представление в Минэкономразвития и торговли России аналитической информации в территориальном разрезе с предварительными итогами социально-экономического развития Российской Федерации.

Выполнение работ по мониторингу должно быть подчинено строгой регламентации всех его этапов (сбора, обработки, анализа и передачи информации о текущем социально-экономическом развитии регионов). Для этого необходим четкий регламент проведения мониторинга социально-экономического развития регионов, который должен быть разработан в соответствии с организационно-функциональной схемой и должен обеспечивать своевременное выполнение всех работ по мониторингу.

Сроком, ограничивающим время проведения всех этапов мониторинга, является 20 число месяца, следующего за отчетным, которое установлено Распоряжением Правительства РФ. К этому числу Министерством экономического развития России должен быть подготовлен и отправлен доклад в Правительство РФ о текущей ситуации в экономике и социальной сфере регионов.

Поэтому все предшествующие этапу подготовки и отправления доклада в Правительство РФ работы по проведению мониторинга должны быть строго определены.

Уточненный регламент проведения ежемесячного мониторинга социально-экономического развития регионов, предлагаемый автором, представлен в таблице 4.

Таблица 4 - Уточненный регламент мониторинга социально-экономического развития регионов

№	Виды работ	Ответственные субъекты мониторинга	Сроки исполнения
1	Подготовка и рассылка форм, системы показателей и характеристик, направляемых субъектам Российской Федерации для представления ими аналитической исходной информации по мониторингу в Министерство экономического развития России.	Минэкономразвития России	21-30 число отчетного месяца
2	Подготовка предварительных оперативных итогов социально-экономического развития субъектов Российской Федерации за истекший месяц	Экономические органы субъектов Российской Федерации совместно с территориальными органами Федеральной службы государственной статистики и Росстатом	1-10 число месяца, следующего за отчетным
3	Представление аналитической исходной информации по мониторингу (вместе с пояснительной запиской) в Министерство экономического развития России	Росстат, администрация субъектов Российской Федерации	До 15 числа месяца, следующего за отчетным (установлены распоряжением Правительства РФ)
4	Оперативное уточнение (при необходимости) представленной аналитической информации о ситуации в экономике регионов, ее анализ и обобщение	Минэкономразвития России	До 19 числа месяца, следующего за отчетным
5	Подготовка и представление в установленном порядке на основе выполненного анализа и обобщения полученной исходной аналитической информации раздела доклада в Правительство Российской Федерации о текущей ситуации в экономике регионов	Минэкономразвития России	До 20 числа месяца, следующего за отчетным (установлены распоряжением Правительства РФ)
6	Доведение в оперативном порядке до сведения заинтересованных федеральных органов исполнительной власти Российской Федерации информации о негативных тенденциях социально-экономического развития субъектов	Минэкономразвития России	21-26 числа месяца, следующего за отчетным

№	Виды работ	Ответственные субъекты мониторинга	Сроки исполнения
	Российской Федерации, выявленных в процессе мониторинга и требующих безотлагательного принятия срочных мер по их устранению и ликвидации последствий		
7	Доведение до сведения субъектов РФ информации о принятых Минэкономразвития России мерах по устранению и ликвидации последствий негативных или закреплению позитивных явлений и тенденций, выявленных в результате мониторинга социально-экономической ситуации в регионах	Минэкономразвития России	В течение двух месяцев, следующих за отчетным

В настоящее время все виды технологических работ и разработка соответствующих предложений по оперативному решению возникших проблем регионального развития на всех уровнях управления проводится в одних и тех же подразделениях аппарата управления субъектов мониторинга.

Однако проведенный анализ существующей организации мониторинга показал неэффективность возложения работ по сбору и обработке информации на аппарат управления соответствующих звеньев мониторинга. Это, прежде всего, связано с тем, что выполнение технологических процедур по обработке данных мониторинга занимает основное время у работников аппарата управления, занимающихся мониторингом, а для основной целевой задачи – выработки эффективных мер по стабилизации или улучшению социально-экономического развития регионов его явно недостаточно.

В связи с этим, в целях разгрузки аппарата Министерства экономического развития Российской Федерации, экономических органов регионов и муниципальных образований от рутинной работы по сбору, обработке и анализу данных мониторинга предлагается создать при них информационно-аналитические центры, в обязанность которых будет входить проведение всех информационно-технологических работ по получению, обработке и анализу данных мониторинга, что позволит высвободить работников аппарата от технической работы и создаст возможность для осуществления работ по подготовке принятия необходимых мер воздействия на выявленные в процессе мониторинга проблемы социально-экономического развития регионов и их реформирования.

В результате предложенных рекомендаций по совершенствованию организации процесса мониторинга социально-экономического развития регионов будет решена проблема реальной возможности проводить все этапы

мониторинга в установленные предложенным регламентом сроки. Построение системы сбора, обработки и анализа информации позволит достаточно быстро осуществлять все технологические процедуры системы мониторинга, что будет способствовать уменьшению сроков проведения основных этапов работ по мониторингу: сбора, обработки и анализа информации. Предложенный регламент проведения ежемесячного мониторинга социально-экономического развития регионов отвечает требованиям по срокам проведения этапов мониторинга и вместе с организационно-функциональной схемой будет способствовать повышению эффективности организационных основ мониторинга.

Князев С.О.

аспирант

Юго-Западный государственный университет

Россия, г. Курск

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИНТЕРПРЕТАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

На основании уточненной системы аналитических показателей мониторинга и проведенном исследовании научных методов экономического анализа предлагается комплексный механизм анализа данных мониторинга социально-экономического развития регионов, который должен включать 5 ключевых этапов, увязывающих в единый процесс сбор информации, представление ее в форматах, удобных для анализа, проведение необходимых расчетов и оценку социально-экономического развития регионов, определение основных тенденций, сравнительной эффективности и качественных сдвигов в региональном развитии и использование аналитических методов для анализа выявленных закономерностей и причин, обусловивших их появление. Блок-схема комплексного анализа данных мониторинга социально-экономического развития регионов Российской Федерации представлена на рисунке 1.

Все блоки комплексного анализа мониторинга социально-экономического развития регионов должны быть функционально связаны. Результаты расчетов будут объединяться в блоке выходных параметров, и представляться в заданном формате.

На первом этапе осуществляется сбор и подготовка исходной информации для анализа, к которой в первую очередь относятся базовые показатели и качественные характеристики основных направлений социально-экономического развития регионов. Все показатели взаимосвязаны, составляют единое целое и позволяют проводить комплексный анализ социально-экономического развития в полном объеме и по всем направлениям.

Информация представляется в форматах стандартных расчетно-аналитических таблиц, формируемых на основе показателей форм отчетов,

направляемых региональными экономическими органами в Минэкономразвития России. Приведение данных к единому формату и использование расчетно-аналитических таблиц в процессе деятельности позволяет проследить основные показатели социально-экономического развития регионов в динамике, провести необходимые сравнительные сопоставления и выявить основные тенденции. На первом этапе осуществляется формально-логический контроль информации, уточнение и корректировка исходных показателей и разделение их по подсистемам в зависимости от направлений анализа.

Второй этап предусматривает проведение расчетных операций в каждой группе показателей, в результате которых определяются показатели-индикаторы и дается оценка основных направлений социально-экономического развития регионов.

Исходные данные, полученные на первом этапе группируются по основным подсистемам региона в соответствии с назначением, на их основе рассчитываются интегральные показатели состояния подсистем региона.



Рис. 1. Схема анализа данных мониторинга

Таблица 1 - Расчет интегральных показателей социально-экономического развития региона

Основные подсистемы	Единичные показатели	Нормативно-оценочные интервалы	Интегральные показатели (интервалы)
1	2	3	4
1. Подсистема индивидуального развития	1.1 Уровень грамотности взрослого населения (X_{11})	0-100%	1. Индикатор образованности, I_1
	1.2 Неохват воспитанников дошкольными образовательными учреждениями (X_{12})	0-100%	
2. Подсистема социального развития	2.1 Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (X_{21})	25-85 лет	2. Индикатор жизненности, I_2
	2.2 Младенческая смертность (X_{22})	0-32 на 1000 живорожденных	
	2.3 Преступность несовершеннолетних (X_{23})	0-100%	
3. Подсистема экономического развития	3.1 ВРП на душу населения (по отношению к среднероссийскому показателю) (X_{31})	0-100%	3. Индикатор материальной обеспеченности, I_3
	3.2 Уровень зарегистрированной безработицы (X_{32})	0-100% экономически активного населения	
	3.3 Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) (X_{33})	1-0	
	3.4 Расходы на покупку продуктов для домашнего питания (X_{34})	0-30% от общих расходов	
4. Подсистема жизнеобеспечения	Доля жилой площади, оборудованной: 4.1 Водопроводом (X_{41})	0-100%	4. Индикатор комфортности жилищ, I_4
	4.2 Водоотведением (канализацией) (X_{42})	0-100%	

	4.3 Газом (сетевым, сжиженным) (X_{43})	0-100%	
	4.4 Обеспеченность квартирными телефонами (X_{44})	0-100 единиц на 100 жителей	
5. Подсистема природно-ресурсная	5.1 Объем оборотной и последовательно используемой воды на производственные нужды (X_{51})	0-100% от общего объема водопотребления	5. Индикатор экологической безопасности, I_5
	5.2 Доля уловленных загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников (X_{52})	0-100%	
	5.3 Использование (утилизация) загрязняющих веществ (X_{53})	0-100% от общего количества уловленных загрязняющих веществ	
	5.4 Доля рекультивированных земель (X_{54})	0-100% от нарушенных земель	

В подсистему 1 «Индивидуального развития» отобраны показатели:

- «Уровень грамотности взрослого населения, %», который включен в алгоритм расчета индекса потенциала человеческого развития и является одним из базовых в международном сравнении;

- «Неохват воспитанников дошкольными образовательными учреждениями, %» - один из важнейших на современном этапе развития регионов и государства в целом показатель, который оказывает значительное негативное воздействие на проводимую в Российской Федерации демографическую политику.

В подсистему 2 «Социального развития» включены показатели:

- «Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет» - среднее число лет, которое предстоит прожить дожившему до возраста x лет, при условии, что на протяжении предстоящей ему жизни сохранится повозрастная смертность данного календарного периода. Базовый показатель индекса потенциала человеческого развития;

- «Младенческая смертность, на 1000 живорожденных» - смертность детей в возрасте до года. Младенческая смертность в соответствии с рекомендациями ВОЗ, относится к числу ведущих индикаторов не только здоровья населения, но и в целом уровня жизни, а также качества работы

системы здравоохранения. Ее сокращение является существенным источником роста продолжительности жизни населения;

- «Преступность несовершеннолетних, %» - характеризует социальную напряженность в обществе, его моральное здоровье. Показатель опосредованно характеризует уровень обеспеченности и доступности для всех слоев населения детско-юношеских спортивных, культурно-массовых, досуговых и развивающих учреждений.

Подсистему 3 «Экономического развития» характеризуют показатели:

- «ВРП на душу населения (по отношению к среднероссийскому показателю), %» - обобщающий показатель, характеризующий уровень экономического развития региона в целом;

- «Уровень зарегистрированной безработицы, %» - отношение числа безработных к численности экономически активного населения. Согласно определению Международной организации труда, человек в возрасте 10-72 лет (в России 15-72 лет) признаётся безработным, если на критическую неделю обследования населения по проблемам занятости он одновременно:

- не имел работы;
- искал работу;
- был готов приступить к работе.

Показатели безработицы и уровня экономического развития региона взаимосвязаны. Высокий уровень безработицы обуславливает недополученный выпуск продукции в результате неполного использования совокупной рабочей силы.

К издержкам безработицы также относятся:

- сокращение доходной части регионального бюджета в результате уменьшения налоговых поступлений и снижения выручки от реализации благ;

- прямые потери в личных располагаемых доходах и снижение уровня жизни лиц, ставших безработными, и членов их семей;

- рост затрат общества на защиту работников от потерь, вызванных безработицей: выплату пособий, реализацию программ по стимулированию роста занятости, профессиональную переподготовку и трудоустройство безработных и т.д.

- «Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)» - статистический показатель, свидетельствующий о степени расслоения общества (страны или региона) по отношению к какому-либо изучаемому признаку. При анализе современных социально - экономических условий наиболее часто рассчитывается по уровню годового дохода.

Таким образом, это макроэкономический показатель, характеризующий дифференциацию денежных доходов населения в виде степени отклонения фактического распределения доходов от абсолютно равного их распределения между жителями страны.

К основным преимуществам коэффициента Джини можно отнести следующее:

- позволяет сравнивать распределение признака в совокупностях с различным числом единиц (например, регионы с разной численностью населения).

- дополняет данные о ВВП и среднедушевом доходе. Служит своеобразной поправкой этих показателей.

- может быть использован для сравнения распределения признака (дохода) между различными совокупностями (например, разными регионами, странами). При этом нет зависимости от масштаба экономики сравниваемых объектов.

- может быть использован для сравнения распределения признака (дохода) по разным группам населения (например, коэффициент Джини для сельского населения и коэффициент Джини для городского населения).

- позволяет отслеживать динамику неравномерности распределения признака (дохода) в совокупности на разных этапах.

- анонимность — одно из главных преимуществ коэффициента Джини. Нет необходимости знать, кто имеет какие доходы персонально.

В тоже время, существует и ряд недостатков использования коэффициента Джини:

- коэффициент Джини не учитывает источник дохода, то есть для определенной локации (страны, региона и т. п.) коэффициент Джини может быть довольно низким, но при этом какая-то часть населения свой доход обеспечивает за счет непосильного труда, а другая — за счет собственности.

- расчет коэффициента Джини при исследовании неравномерности распределения доходов среди населения базируется только на денежных доходах, меж тем доходы могут быть получены и в натуральном виде (СНС-93);

- «Расходы на покупку продуктов для домашнего питания, %» - анализ структуры потребительских расходов свидетельствует об уровне жизни населения данного региона. Если более 30 % совокупных расходов приходится на продукты питания, то можно с полной уверенностью говорить о низком уровне жизни населения.

Подсистема 4 «Жизнеобеспечение» представлена пятью показателями, характеризующими бытовые условия жизни населения. Высокая доля неблагоустроенного жилья свидетельствует с одной стороны о низком уровне

жизни населения (нехватка средств на благоустройство жилищ), с другой – о нежелании органов местной власти и управления проводить социальную политику, направленную на улучшение жизни граждан.

Подсистема 5 «Природно-ресурсная». Современный образ жизни и способ хозяйствования связаны с технологиями, имеющими часто нежелательные побочные эффекты, негативные воздействия которых на

природную среду различны и могут быть соответственно охарактеризованы различным образом с применением различных статистических показателей. Система таких показателей должна строиться в соответствии со сложившейся региональной специализацией. Для Курской области были отобраны для проведения пробных расчетов четыре показателя, характеризующие эффективность природоохранных мероприятий.

С целью выявления закономерностей социально-экономического развития, показатели, принадлежащие к определенному моменту времени, разделены на два вида – позитивные и негативные. Это позволит при необходимости определить степень влияния тех или иных явлений на социально-экономические процессы, в дальнейшем произвести факторный анализ по каждому виду показателей (позитивных или негативных).

Приведение показателей к единому масштабу осуществлено путем стандартизации значений, что позволило перейти к безразмерным величинам.

Обобщающий показатель найден из стандартизованных значений по формуле (1):

$$I_i = \frac{1}{m+k} \left[\sum_{j=1}^m X_{ij}^{(p)} + \sum_{j=1}^k (1 - X_{ij}^{(n)}) \right], \quad (1)$$

где I_i – интегральный показатель i -го объекта;

m – число позитивных показателей;

k – число негативных показателей;

$X_{ij}^{(p)}$ – стандартизированное значение j -го позитивного показателя для i -го объекта;

$X_{ij}^{(n)}$ – стандартизированное значение j -го негативного показателя для i -го объекта.

Преимуществом такого подхода является возможность отражения фактических расстояний от объекта исследования до точки устранения проблемы, возникающей при стандартизации исходных данных обычными методами. В целях уменьшения диапазона различий величин допускается применение логарифмирования значений показателей в приведенной формуле, что уменьшает влияние на расчетный показатель.

После оценки основных направлений социально-экономического развития регионов на основе показателей-индикаторов, начинается следующий третий этап анализа, основная цель которого – осуществление развернутого анализа текущей социально-экономической ситуации в регионах и оценка хода реформирования экономики и социальной сферы за рассматриваемый период времени с использованием таких аналитических методов, как сравнительный анализ (сравнение с прогнозом, с предшествующими периодами, метод региональной ассиметрии показателей по отношению к их среднероссийским

величинам); факторный анализ для определения причин выявленных отклонений; экспертный анализ для оценки эффективности проводимой региональной политики; оперативный прогноз на основе использования комбинации методов экстраполяции трендов, регрессионного метода и методов экспертных оценок.

Сравнение показателей мониторинга социально-экономического развития по региону с их среднероссийскими значениями предлагается проводить для базовых показателей и показателей-индикаторов.

Сравнительный метод анализа показателей-индикаторов по региону с их среднероссийскими значениями предлагается использовать для оценки темпов экономического развития, финансового положения, внешнеэкономических и межрегиональных связей, уровня жизни населения, ситуации на рынке труда, демографической ситуации региона по сравнению с другими субъектами Российской Федерации. С помощью результатов этого анализа осуществляются группировки регионов по каждому показателю-индикатору, на основе которых дается оценка социально-экономического развития для каждой группы регионов с последующими выводами о текущем развитии Российской Федерации в территориальном разрезе и необходимыми предложениями.

Сравнение базовых показателей мониторинга с их среднероссийскими значениями позволяет определить размер социально-экономических асимметрий (отклонений) по каждому показателю.

С помощью результатов данного метода сравнительного анализа осуществляются группировки регионов по каждому показателю, на основе которых дается оценка социально-экономического развития для каждой группы регионов с последующими выводами о текущем развитии Российской Федерации в региональном разрезе.

Определение причин положительных или отрицательных тенденций в региональном развитии, которые были обнаружены в результате проведения сравнительного анализа, является одной из задач мониторинга социально-экономического развития.

На четвертом этапе осуществляется обобщение результатов анализа. Формируются выходные формы в виде группировочных таблиц в необходимых разрезах, проводится расчет интегральных показателей, позволяющих определить относительную значимость (рейтинг) конкретных регионов с точки зрения их уровня социального развития и уровня экономической эффективности, а также потенциальных возможностей и государственных приоритетов, как основы принятия решений при формировании государственной политики в отношении регионов.

На пятом, заключительном этапе механизма анализа данных мониторинга социально-экономического развития регионов предусматривается использование результатов анализа в целях формирования государственной региональной политики в отношении регионов Российской Федерации; при подготовке мер по совершенствованию законодательной базы и механизма государственного

регулирования регионального развития; а также в процесс принятия решений по оказанию адресной государственной поддержки депрессивных регионов.

После выполнения конкретных мер по улучшению или стабилизации социально-экономической ситуации базовые показатели и характеристики основных направлений регионального развития изменяются, и формируется новая информационная база мониторинга.

Предложенные методы анализа и оперативного прогноза показателей мониторинга ориентированы на проведение комплексного анализа, увязывающего в единое целое актуальные для оценки социально-экономического развития регионов направления: сравнительный анализ по сравнению с предшествующим периодом данного года, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года; сравнительный анализ фактических данных с результатами оперативного прогноза; сравнительный анализ социально-экономического показателя по региону с его среднероссийским значением; индексно-факторный анализ причин значительных положительных и отрицательных отклонений социально-экономического развития регионов; оперативный прогноз для получения своевременной аналитической информации.

Основной акцент поставлен на использовании современных аналитических методов, позволяющих анализировать динамику показателей, проводить сравнительные межрегиональные сопоставления, определять причины успешного или слабого социально-экономического развития регионов, осуществлять группировки для ранжирования регионов по величине базовых показателей, качественных характеристик и интегральных показателей.

Предлагаемый подход к организации механизма анализа данных мониторинга социально-экономического развития регионов значительно повысит качество аналитических материалов и будет способствовать осуществлению эффективной региональной политики.

Ковальчук А.А.

студент 4 курса факультета международных отношений

Семак Е.А.

доцент

доцент кафедры международных экономических отношений

Белорусский государственный университет

Республика Беларусь, г. Минск

ТРАНСГРАНИЧНЫЕ КЛАСТЕРЫ СТРАН - ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

В данной статье рассматривается понятие и сущность трансграничных кластеров и перспективы их формирования в региональных группировках при участии Республики Беларусь.

Ключевые слова: КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ, КЛАСТЕР, ТРАНСГРАНИЧНЫЙ КЛАСТЕР, РЕГИОНАЛЬНАЯ ГРУППИРОВКА, ЕВРОРЕГИОН.

Повышение конкурентоспособности национальной экономики является главным приоритетом социально-экономической политики всех государств. Одной из современных концепций повышения конкурентоспособности национальной экономики является кластерная. Она основана на государственном стимулировании создания и развития кластеров в стране. Зарубежный опыт свидетельствует об эффективности кластерной политики и ее положительном влиянии на уровень конкурентоспособности экономики, что делает актуальным исследование в данной области.

Идея повышения конкурентоспособности национальной экономики на основе реализации кластерных стратегий не нова. Но на этапе выхода из кризиса, когда традиционные методы диверсификации уже не могут дать должной отдачи, использование кластерной модели организации бизнеса в качестве адекватного инструмента модернизации экономики не имеет альтернативы. Взаимообусловленность и взаимосвязи между процессами кластеризации, усиления конкурентоспособности и ускорения инновационной деятельности – это новый экономический феномен, который позволяет противостоять натиску глобальной конкуренции и должным образом отвечать требованиям национального и регионального развития.

Интеграционные процессы в мире создают предпосылки для формирования международных кластеров в трансграничных государствах с целью повышения международной конкурентоспособности государств региональных группировок. В современных условиях глобализации особым признаком развитости государственных региональной и внешнеэкономической политик является трансграничное сотрудничество, нацеленное на укрепление добрососедских отношений и создание условий для более тесной координации действий в сфере интеграции экономик соседних стран.

Это сотрудничество в наиболее интегрированной форме реализуется путем создания трансграничных кластеров, которые выступают инновационным элементом такого сотрудничества, обеспечивающим динамическое и устойчивое развитие трансграничных регионов.

Трансграничный кластер – объединение независимых компаний, общественных организаций, других субъектов трансграничного сотрудничества, которые географически сосредоточены в трансграничном регионе (пространстве). Несколько схожих штандортов промышленности, объединенных общим экономико-географическим положением, но расположенных в разных государствах, образуют региональный кластер, который обладает супранациональным конкурентным преимуществом [8, с. 585]. Именно в трансграничном кластере реализуется особое

супранациональное конкурентное преимущество, которое М. Энрайт выделил на основе исследований штандортов химической промышленности на Рейне в Германии и Швейцарии.

Формирование трансграничных кластеров способствует повышению конкурентоспособности стран за счет развития предпринимательства и обеспечения занятости; организации новых бизнесов в рамках кластеров, а также благодаря реализации сотрудничества в сфере науки и образования. Они обеспечивают рост экспорта посредством реализации совместных программ маркетинга и сбыта продукции в третьих странах; активизируют инновационно-инвестиционную деятельность в результате совместных инвестиционных проектов кластеров в рамках государственно-частного партнерства, привлечения иностранных инвестиций; активизируют деловую активность в трансграничных регионах посредством реализации программ трансграничного сотрудничества кластеров.

При изучении мирового опыта формирования трансграничных кластеров как фактора международной интеграции, первоочередное значение имеет опыт Европейского Союза. Исследования региональных кластеров ЕС проводились уже в конце 1990-х – начале 2000-х гг., и в том числе были выявлены трансграничные (cross-border) региональные кластеры. Обычно в литературе приводится ряд основных примеров [9, с. 38]:

- стекольный кластер в Верхней Австрии, Баварии (Германия) и Богемии (Чехия);
- текстильный кластер в Нижней Австрии и Богемии;
- станкостроительный кластер в Штирии (Австрия) и Словении;
- биотехнологический кластер Твенте (Нидерланды-Германия);
- информационно-телекоммуникационный кластер «Dommel Valley» (Бельгия-Нидерланды);
- консалтинговый кластер Венло (Нидерланды-Германия) и др.

Один из наиболее изученных и часто приводимых примеров трансграничной кластеризации является регион Эресунн на границе Дании и Швеции, включающий целую группу кластеров, в том числе кластер ИКТ, фармацевтический и биотехнологический, а также широкий круг проектов по биоочистке и экологичному строительству [9, с. 360].

Также существует такой показательный пример европейских трансграничных кластеров в секторе биотехнологий, как Bio Valley Basel – совместная программа Швейцарии, Германии и Франции по развитию трансграничного биотехнологического кластера. Основная цель данной программы, действующей с 1996 г., – объединить сильные биотехнологические компании Северо-Запада Швейцарии (регион вокруг Базеля), Южного Бадена (Германия) и Эльзаса (Франция). Программа объединяет более 300 компаний, включая глобальных лидеров в фармацевтическом секторе и агробизнесе. Также в нее входят 40 научных организаций и 4 университета и более чем 280 исследовательских групп.

Данная кластерная программа действует как один из самых больших биотехнологических регионов в Европе. Координация осуществляется с помощью центральной кластерной ассоциации, основанной на трех ассоциациях: в Швейцарии (Bio Valley platform Basel), Франции (Association Alsace Bio Valley) и Германии (Bio Valley Germany) [10, с. 96].

Республике Беларусь в наследство от СССР достались преимущественно предприятия конечного цикла производства продукции. Процесс реструктуризации промышленности, проходивший в последнее десятилетие, эту ситуацию принципиально не изменил. Белорусские промышленники зависят больше от иностранных поставщиков, чем от отечественных. Причем качество комплектующих зачастую не позволяет выпускать конкурентоспособную продукцию.

Формированию родственных отечественных конкурентоспособных кластеров препятствуют и масштабы экономики республики. В отличие от России, например, которая хоть и потеряла часть технологических цепочек с распадом СССР, все-таки обладает потенциалом к их воссозданию. И в настоящее время благодаря существующему фондовому рынку, в таких отраслях как нефтехимическая и химическая, цветная металлургия (алюминий) создаются вертикально интегрированные цепочки. Эти структуры становятся конкурентоспособными как на внутреннем, так и на внешнем рынке [5].

В связи с этим, можно сделать вывод о том, что в Республике Беларусь нет кластеров конкурентоспособных отраслей. Их создание вряд ли возможно только на основе отечественных существующих отраслей и производств. Более того, в настоящее время в Республике Беларусь понятие «кластер» не закреплено законодательно. Вместе с тем следует отметить, что задача создания конкурентоспособных кластеров может быть решена по ряду направлений, в том числе и за счёт создания трансграничных кластеров в рамках региональных объединений с участием Республики Беларусь. Интеграция Республики Беларусь в мировое экономическое сообщество, создание Таможенного союза и Единого экономического пространства, расширение внешнеэкономических связей, международного разделения труда обусловили возможность использования кластерного подхода и в нашей стране.

Стратегическое партнерство и развитие союзнических отношений с Российской Федерацией обусловлены географической и культурно-исторической близостью наших стран и народов, взаимодополняемостью экономик, тесными кооперационными связями белорусских и российских компаний. Правовой основой белорусско-российской интеграции является подписанный 8 декабря 1999 г. главами Беларуси и России Договор о создании Союзного государства.

В настоящее время ведется активное обсуждение создания трансграничных кластеров в рамках Союзного государства Беларуси и России. Можно

выделить несколько направлений развития белорусско-русских трансграничных кластеров. Например, в рамках трансграничного региона (ТГР), включающего определенные области белорусско-российского пограничья (Витебскую, Могилевскую, Гомельскую, Псковскую, Смоленскую, Брянскую). Всего на территории ТГР выделено 22 зоны экономической активности: 4 трансграничных и 18 локальных.

Так, в перспективе основу промышленного комплекса ТГР будут составлять следующие кластеры [11]:

- *машиностроительный кластер*, включающий заводы ЗАО УК «Брянский машиностроительный завод», ОАО «Брянский арсенал», ОАО «Клинцовский автокрановый завод», ЗАО СП «Брянскельмаш», ЗАО «Рославльский автоагрегатный завод АМО ЗИЛ», ОАО «Сафоновский электромашиностроительный завод», СЗАО «Могилевский вагоностроительный завод», РУП «Гомсельмаш», ОАО «Бобруйский машиностроительный завод», ОАО «Айсберг» (Смоленск) и др.;

- *промышленности строительных материалов*. Кластер представлен РУП «Белорусский цементный завод» (г. Костюковичи), ПРУП «Кричевцементошифер», ООО «ЭнергоПромМаркет» (г. Смоленск), ООО «Евро-Керамика» (г. Печоры), АО «Кремний» (г. Брянск), ЗАО «Промышленный строительный комбинат «Дианит»;

- *лесной и деревообрабатывающей промышленности специализацией на производстве мебели, стройматериалов из древесины и бумажной продукции* – целлюлозно-бумажный комбинат (г. Дедовичи), РПУП «Завод газетной бумаги» (г. Шклов), ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» (г. Шклов), филиал «Добрушская бумажная фабрика «Герой труда», ОАО «Белорусские обои»; ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат»;

- *обработки драгоценных камней* на базе резидентов СЭЗ «Гомель-Ратон» – совместное общество с ограниченной ответственностью «БелАлмазХолдинг» (Гомель) и «Кристалл» (Смоленск);

- *агропромышленный кластер, специализирующийся на переработке сельскохозяйственного сырья*. Основными направлениями формирования кластера является развитие кооперационных связей (по сбыту продукции и закупкам сырья) между ОАО «Смоленский льнокомбинат» и РУПТП «Оршанский льнокомбинат», формирование совместных производств по переработке молока (г. Рудня, Смоленская область) и мяса (Оршанский и Смоленский мясокомбинаты).

Также Беларусь готова участвовать в создании *автопроизводительного кластера* в Калининградской области (Россия).

Участие Беларуси в этом проекте возможно в двух вариантах. Беларусь может спроектировать и построить под ключ автосборочные заводы, также возможна поставка в Калининградскую область продукции белорусского холдинга «Автокомпоненты». При этом поставлять в Калининградскую

область комплектующие для автосборки можно как с территории Беларуси, так и через создание совместного предприятия в этом российском регионе [1].

Одной из самых амбициозных и перспективных программ по созданию трансграничных кластеров в рамках Союзного государства Беларуси и России, является «Прамень» по созданию технологического кластера нанотехнологий которая нацелена на разработку технологий перспективных полупроводниковых гетероструктур и создание на их основе конкурентоспособных импортозамещающих изделий микроэлектроники, оптоэлектроники и СВЧ-электроники: имеющийся фундаментальный технологический задел позволяет рассчитывать на революционный прорыв в такой авангардной области, как опто- и микроэлектроника.

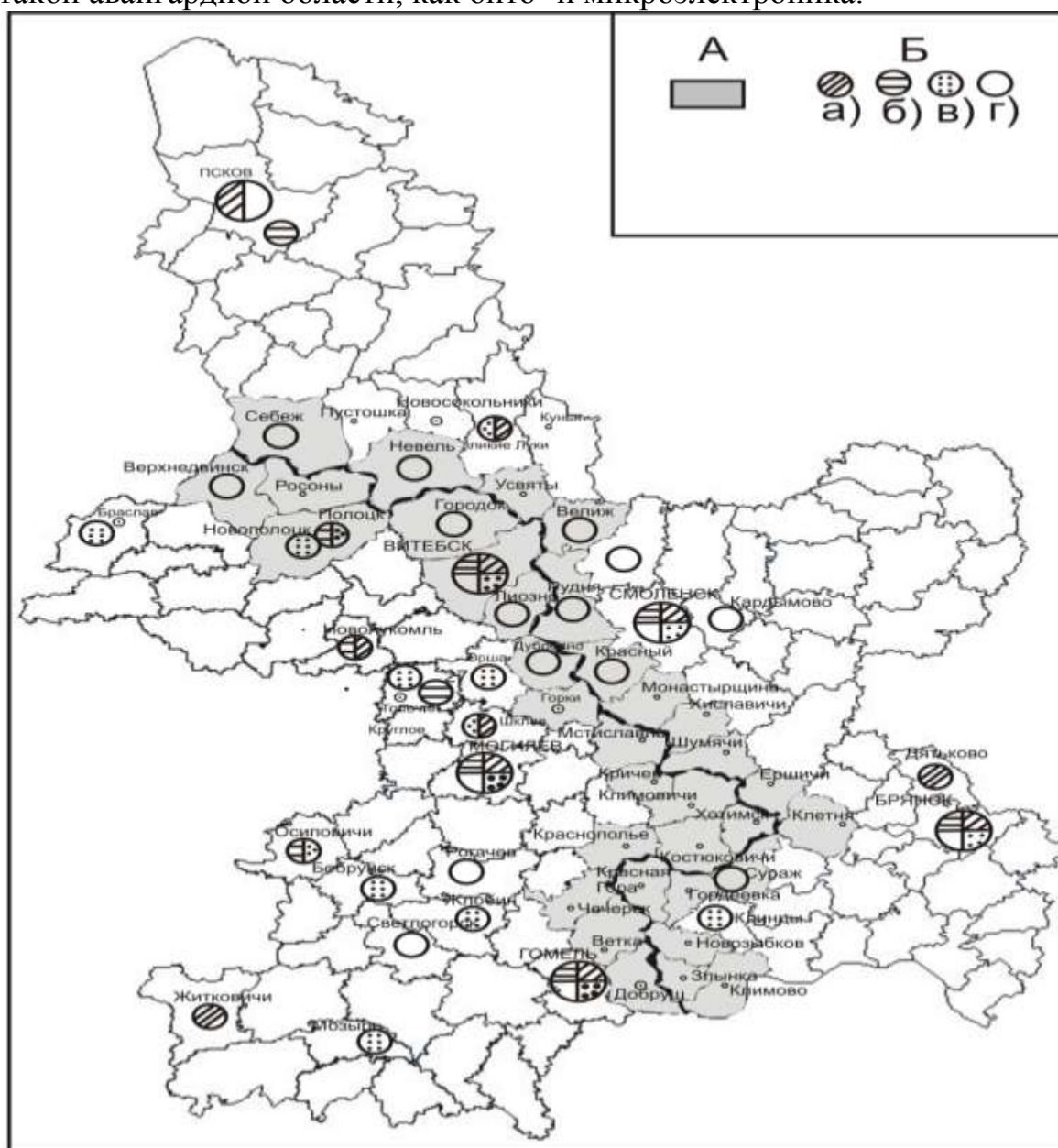


Рисунок 1 –Формы сотрудничества белорусско-российских предприятий на территории ТГР

А – сопредельные административные районы белорусско-российского пограничья;

Б – формы сотрудничества белорусских и российских предприятий ТГР: а) участвующих в промышленных кооперационных связях, б) реализующих проекты совместных производств, в) участвующих в совместных инвестиционных проектах, г) имеющих перспективные инновационные проекты сотрудничества

Примечание - Источник: [11, с. 13]

Союзная программа «Прамень» объединила ученых всемирно известных научных центров – Института физики им. Б. И. Степанова Национальной академии наук Беларуси и Физико-технического института имени А. Ф. Иоффе (г. Санкт-Петербург) Российской академии наук, Санкт-Петербургского академического университета – Научно-образовательного центра нанотехнологии РАН и не менее известных своей инновационной продукцией российских предприятий ОАО «Светлана», ЗАО «Светлана-Рост», ЗАО «Полупроводниковые приборы» и белорусских – ОАО «Минский НИИ радиоматериалов», НП ЧУП «ЛЭМТ», ЗАО «Солар ЛС» и других [6]. На реализацию данного проекта было выделено 1,18 млрд. рос. руб. из бюджета Союзного государства и собственных средств участников (на россиян приходится 65 % финансирования, а белорусская доля составляет 35 %).

Развитие двусторонних и многосторонних отношений со странами СНГ является одним из основных внешнеполитических и внешнеэкономических приоритетов Республики Беларусь. Эта приоритетность обусловлена совокупностью исторических, экономических, политических и культурных факторов. Беларусь стремится к построению взаимовыгодных отношений с государствами – участниками СНГ в том числе и при помощи создания совместных трансграничных кластеров.

Так, в 2011 г. по инициативе ОО «БелАБ» был создан *бухгалтерский кластер*, в который вошли компании, оказывающие бухгалтерские, аудиторские, юридические, консультационные, образовательные и иные услуги в Минске и регионах Республики Беларусь, а также в России и Украине.

Бухгалтерский кластер – это сконцентрированная на некоторой территории группа взаимосвязанных компаний, оказывающих аутсорсинговые услуги в сфере бухгалтерского учета и затрагивающих различные аудиторские, юридические, консалтинговые и иные услуги, необходимые для успешной организации работы бухгалтерии. В бухгалтерский кластер входят и компании, оказывающие образовательные услуги: подготовку, переподготовку и повышение квалификации бухгалтерских кадров, организацию стажировок и др. В бухгалтерский кластер также включаются компании, обеспечивающие бухгалтерию

оргтехникой, расходными материалами, программным обеспечением и т. п. Первопричина появления кластера – конкуренция, заставляющая фирмы либо повысить свою конкурентоспособность на рынке бухгалтерских услуг, либо попросту покинуть рынок. Кластер является ключевым инструментом повышения конкурентоспособности входящих в него компаний. Повышение конкурентоспособности компаний обеспечивается за счет взаимодополнения и вследствие этого увеличения объема оказываемых услуг, а также возможности получения выигрыша от распределения затрат на поддержание и развитие общих для участников кластера ресурсов (реклама, подготовка и повышение квалификации, консультационное обслуживание кадров и др.). В кластере происходит активный обмен идеями и информацией, обеспечивается доступ малых фирм, предпринимателей к технологиям лидирующих предприятий [7].

В 2010 г. в партнерстве Гомельского научно-просветительского общественного объединения «Оракул» и Черниговской областной ассоциацией сельского туризма «Сиверские береги» (при техническом содействии учреждения «Новая Евразия») был осуществлен проект «Организация трансграничного кластера сельского туризма «Еврорегион Днепр» (Еврорегион «Днепр» объединяет с белорусской стороны Гомельскую область, с украинской стороны – Черниговскую область, с российской стороны – Брянскую область).

В партнерскую кооперационную сеть кластера планировалось включить агроэкоусадьбы региона, учреждения культуры, образования и здравоохранения, фермерские хозяйства, предприятия малого и среднего бизнеса, туристические фирмы, сельские школы, органы местного управления и самоуправления, в том числе сельские советы, общественные объединения, ассоциации и пр.

Трансграничный кластер агроэкотуризма формировался на территории «Еврорегиона Днепр» в 6 приграничных районах Гомельской и Черниговской областей: Добрушский, Гомельский, Лоевский районы Беларуси и Гроднянский, Черниговский и Репкинский районы Украины. Общая географическая площадь трансграничного региона, включенного в кластер, составляет 11785 км. кв. На начальном этапе проекта в кластер входили: 18 агроусадьб и мини-отелей, 4 туристических комплекса, 6 музеев, 14 санаториев, оздоровительных лагерей и домов отдыха, 2 природных заказника, 3 туристических фирмы, 1 информационно-туристический центр.

Планируется расширить географию кластера за счет районов Брянской (Россия) и 6 новых административных районов Беларуси и Украины: Ветковского, Речицкого, Жлобинского – Гомельской области и Куликовского, Менского, Щорского – Черниговской области. Наряду с географическим принципом развития кластера развиваются специализированные мини-кластеры: «Арт-кластер «Седнев» в

Городнянском районе, «Экологический курорт «Ченки» в Гомельском районе, «Этнографический кластер «Милоград» в Речицком районе [3].

Несмотря на положительные тенденции развития туризма в Республике Беларусь, существуют значительные проблемы и недостатки функционирования туристической сферы, которые существенно отличают эту сферу Беларуси и стран Европейского Союза, в частности непосредственного соседа и стратегического партнера – Республики Польша. Интеграция Польши в ЕС, сходство природно-рекреационного потенциала, общность историко-культурного развития, активное двустороннее экономическое сотрудничество позволяют утверждать о возможности и необходимости использования преимуществ белорусско-польского трансграничного сотрудничества для усиления интегральной конкурентоспособности туристической сферы белорусско-польского трансграничного региона на основе использования кластерной модели развития.

В частности, целесообразно создать туристический трансграничный кластер в географических пределах Брестской и Гродненской областей Беларуси и Подлясского, Люблинского и Мазовецкого воеводств Республики Польша. В состав кластера могут быть привлечены туристические предприятия, учреждения размещения и оздоровления, страховые и банковские организации, учебные заведения, специализирующиеся на подготовке кадров для данной сферы, ассоциации и агентства регионального развития и поддержки предпринимательства, профессиональные ассоциации развития туризма и поддержки туристических предприятий, органы местного самоуправления, инновационные структуры, учреждения культуры и др. Целесообразность создания белорусско-польского трансграничного региона обусловлена выводами, сделанными по результатам экономико-математических расчетов региональных индексов конкурентоспособности туристической сферы регионов Беларуси и Польши и интегрального индекса конкурентоспособности туристической сферы белорусско-польского трансграничного региона, а также расчета эффективности использования туристического потенциала регионов Беларуси и Польши и белорусско-польского трансграничного региона. Согласно проведенным расчетам, доказано, что эффективность использования туристического потенциала и индекс конкурентоспособности туристической сферы выше для белорусско-польского трансграничного региона, чем для отдельно взятых приграничных регионов [2].

Таким образом, для формирования и развития трансграничных кластеров необходимо использовать потенциал еврорегионов и развивать механизмы стимулирования процессов кластеризации в экономиках России, Беларуси, Польши и Украины.

По большому счету, кластеры в Беларуси могут развиваться в самых различных сферах. Между тем в реальности кластеры в Беларуси

существуют пока с приставкой «потенциальный». Это обусловлено рядом факторов [4]:

- отсутствие нормативного определения категории кластера, его видов, комплекса мероприятий относительно создания кластеров в Беларуси, в том числе трансграничных, а также нормативно-правовой и институциональной среды их функционирования;
- отсутствие надлежащего информационного обеспечения создания и функционирования кластеров среди субъектов предпринимательства;
- недостаточная заинтересованность малых и средних предприятий в объединении в большие производственные сети в результате неверного и неполного понимания принципов деятельности кластерных объединений;
- отсутствие опыта функционирования кластеров в Беларуси в результате недостаточного изучения мирового опыта формирования кластерной политики развития государства, участия государства в процессе поддержки и реализации инициатив создания кластеров, преимуществ и возможностей от участия в кластерах предприятий, общественных организаций и учебных заведений;
- отсутствие ожидаемого количества инвесторов в связи с недостаточной инвестиционной привлекательностью и депрессивностью отдельных регионов.

Дополнительными препятствиями для создания трансграничного туристического кластера являются отличия в ментальности участников избранной формы трансграничного сотрудничества и институциональная дистанция между органами власти и другими учреждениями и организациями регионов соседних стран; а также не систематизированная трансграничная статистическая информация.

Использованные источники:

1. Беларусь готова участвовать в создании автопроизводственного кластера в Калининградской области // БЕЛТА [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Belarus-gotova-uchastvovat-v-sozdanii-avtoproizvodstvennogo-klastera-v-Kaliningradskoj-oblasti_i_617270.html. – Дата доступа: 06.08.2012.
2. Ганский В. А. Перспективы применения кластерной модели в белорусско-польском трансграничном сотрудничестве в сфере туризма. // Материалы V международной молодежной научно-практической конференции "Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси", Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь, 31 марта 2011 г. Пинск : Полесский государственный университет, 2011. – с. 161 – 163.
3. Касьяненко А. П. Трансграничный кластер агроэкотуризма «Еврорегион Днепр» - инновационный продукт на туристическом рынке. // Системная трансформация общества: инновации и традиции. – 2011. – с. 84 – 87.

4. Козлова Т. Привычка объединяться. // Республика. – 2012. – №35(5450). – с. 19.
5. Лозовская М. В поисках локомотива для перерабатывающих отраслей. // Экономика России: XXI век. – 2002. №6. – с. 12 – 15.
6. Михайловская С. Технологический кластер нанотехнологий. // Беларуская думка. – 2012. – №10. – с. 11 – 21.
7. Первый бухгалтерский кластер в Республике Беларусь // Унитарное предприятие Профессиональный Бухгалтер [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://profbuh.by/cluster/>. – Дата доступа: 01.04.2013.
8. Пилипенко И. В. Новая геоэкономическая модель развития страны: повышение конкурентоспособности с помощью развития кластеров и промышленных районов. // «Безопасность Евразии». – М., 2003. – №3. – с. 580 – 604.
9. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Восточной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
10. Рекорд С. И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ. – 2010. – с. 109.
11. Шадраков А. В. Кластеризация как способ оптимизации пространственно-функциональной структуры белорусско-российского пограничья. // Магілёўскі мерыдыян. – 2011. – №1-2. – с. 147 – 148.

*Козлова А. А.
аспирант кафедры финансов
Саратовский государственный социально-экономический
университет
Россия, г. Саратов*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ: РЕТРОСПЕКТИВА И СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД

В конце XX века в России наряду с изменениями политического устройства, социально-экономических отношений в обществе, интеграцией в мировое пространство происходит коренное переосмысление отношения государства к культуре, финансовой поддержки его культурной политики. На современном этапе обеспечение доступа к культурным ценностям, создание экономических условий для их сохранения и умножения, отмеченные в концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, рассматриваются как необходимые условия формирования человеческого капитала, способствующие переходу к инновационному типу экономического развития [3]. За рубежом инвестициям в культуру и искусство также отводится ведущая роль в улучшении благосостояния и росте экономики, культурный

сектор становится одним из стратегических объектов финансирования государственной социально-экономической политики. В странах Евросоюза (ЕС) принята стратегия по стимулированию экономики посредством развития культурных инициатив, увеличению бюджетного финансирования культуры, поскольку культурный сектор составляет 4,5% от общеевропейского ВВП и является важной частью экономики ЕС [6].

Однако мировой финансовый кризис 2008 года, вызвавший сокращения бюджетных средств, выделяемых на культуру, трансформация моделей культурного производства и потребления, прогрессирующая глобализация экономических и культурных процессов, создают острые вызовы для формирования новой стратегии в культурной политике. Правительства как Российской Федерации, так и зарубежных стран, высказывают предложения о необходимости создания условий для адаптации сферы культуры и искусства к рыночным условиям и стимулирования увеличения доли частного финансирования этой сферы, в том числе применение методов государственно-частного партнерства, развития благотворительной и спонсорской деятельности.

В связи с этим усилилась потребность в теоретической систематизации накопленных научных знаний по классификации моделей финансирования культуры и осмыслении направлений модернизации финансовых преобразований в сфере культуры в контексте общемировых тенденций.

Необходимо отметить, что в мировой практике не существует примеров успешной модернизации в странах, правительства которых отказывались бы от финансирования и (или) финансового стимулирования развития культуры. Всегда говорится об объеме бюджетных ассигнований, выборе способов, методов, форм финансового обеспечения данной сферы, механизмах распределения пропорций между бюджетом и частным финансированием в форме спонсорства, меценатства или иных видов благотворительности. В современной науке выделяется несколько общепризнанных подходов к классификации моделей финансирования сферы культуры (см. табл.).

Таблица

Сравнительная характеристика типологий моделей финансирования сферы культуры

Модель	Цель, механизм финансирования	Недостатки	Страны
Типология Э. Валь-Зигера, Д. Монтиаса, А. Глаголева			
Романский	Централизованное гос. финансирование	- зависимость от гос. финансирования	Италия, Испания, Франция
Германский	Децентрализация; Преимущественно местное финансирование	- слабая финансовая устойчивость регионов (земель)	Германия
Американский	соответствует модели «вдохновитель»		США

Типология Г. Х. Шартрана и К. Мак-Кафи			
Вдохновитель	Разнообразие источников финансирования; Налоговые льготы и стимулы	-не поддерживаются стандарты качества, затруднена оценка пожертвований и налоговых кредитов государства	США
Патрон	Направленность на качество, эволюцию; Принцип «на расстоянии вытянутой руки», экспертных оценок	-способствует поддержке элитных художественных форм	Великобритания, Австралия, Ирландия, Швейцария, Канада, США
Архитектор	Культура – часть социального обеспечения; гос. финансирование через Министерство (отдел) культуры	-долгосрочное гарантированное прямое финансирование может привести к творческому застою	Франция, Италия, Австрия
Инженер	Политическое воспитание; Госсобственность на художественное производство	-подчиненность политическим целям; подполье; противоречивые результаты	СССР, Куба, КНДР
Воспитатель элитного искусства	Избирательное развитие элитного искусства; Прямое гос. финансирование культурных организаций	-изоляция культурных организаций от внешнего воздействия	Главный организационный Фонд (Австралия)

1. Типология, разработанная Э. Валь-Зигером, Д. Монтиасом, А. Глаголевым, раскрывает три типа финансирования организаций культуры в зависимости от соотношения источников финансирования [2, с. 26]:

- В странах *романского типа* финансирование организаций культуры более чем на 90% осуществляется за счет государства, при этом более половины ассигнований получают от центральных властей. В Италии, где государственный сектор исторически является основным источником финансирования культурного наследия, музеев, архивов, библиотек и исполнительского искусства, в последние несколько лет из-за сильных ограничений на государственный бюджет правительство усиленно содействует более прямому участию частного сектора. Спонсорам, донорам и субъектам рынка настоятельно рекомендуется увеличить финансирование культурных сфер деятельности, культурного наследия и исполнительских видов искусства. Аналогичная ситуация складывается во Франции. Используя опыт других развитых стран, где основными формами финансирования культуры давно стали спонсорство и корпоративная

филантропия, стало по-новому рассматривать взаимоотношения культуры и бизнеса. Правительство Франции в 2003 г. приняло закон «О меценатстве» наряду с действующим Законом о развитии спонсорства (1987), который дает возможность привлекать к культуре новые финансовые средства посредством предоставления уникальных налоговых льгот [7].

- В странах с *германским типом* финансирование культуры преимущественно также осуществляется за счет бюджетных средств, в отличие от стран романского типа ассигнования на 80-84% поступают от местных властей. Культурная политика в Германии, например, строится на основе федеративной модели, которая регулируется в соответствии с принципами децентрализации, субсидиарности и плюрализма. Одной из важных задач, влияющих на развитие культурной политики всей Германии, является нахождение баланса между государственным сектором, ответственным за обеспечение существования и финансирование культурных учреждений и программ, и политикой невмешательства государства в культурные мероприятия. Движимое проблемной финансовой ситуацией во многих землях, федеральное правительство было призвано софинансировать главные учреждения культуры страны.

- В странах с *американским типом* – государственные субсидии составляют примерно 5% бюджета организаций культуры, частные вклады – 35–40%.

2. В зависимости от роли государства, обусловленной политическими традициями, канадские исследователи Гарри Х. Шартран и К. Мак-Кафи (1985 г.) предложили следующую типологию государств [5]:

- «*Вдохновитель*». Государство не вмешивается в содержательные процессы культурной деятельности, а с помощью налоговых льгот стимулирует финансирование культуры отдельными лицами и корпорациями. Таким образом, госбюджет в основном опосредованно участвует в финансировании культуры, недополучая часть налоговых средств. Инструменты управления в данном случае ограничены определением размеров налоговых льгот. Наиболее эффективная система децентрализованного управления финансированием культуры создана в США, общепризнанно считающиеся родиной классического спонсорства и фандрейзинга. Остальные страны мира использовали опыт США и адаптировали его технологии к своим условиям жизни.

- «*Патрон*». Государство-патрон финансирует культуру «на расстоянии вытянутой руки» с помощью особых учреждений, которые распределяют государственные финансовые средства между учреждениями культуры с помощью системы покровительственных мер. Финансирование учреждений культуры, помимо средств независимых от правительства организаций, осуществляется за счет инвестирования частного капитала отдельными лицами и корпорациями с помощью налоговых льгот.

• *«Архитектор»*. Характеризуется преимущественно централизованными формами долгосрочного прямого финансирования культуры и искусства за счет государственных средств, государство при этом воздействует на культуру, искусство и социальную политику через правительственные организации, принимает решения о субсидиях, их размерах и адресности.

• *«Инженер»*. Государство финансирует культуру для образования и эстетического воспитания населения. Инженер поддерживает культуру с помощью аппарата чиновников, который принимает решения о размерах и получателях выделяемых бюджетных средств. Государство-инженер отличается от государства-архитектора прежде всего идеологическим диктатом аппарата и преимущественно нецелевым характером расходования финансовых средств.

В ответ на потребность наилучшим образом решить проблему диспропорции между обеспеченностью разных подсекторов искусства и культуры, австралийские ученые Каммингс, Катц и Дж. Крейк к вышеперечисленным моделям предлагают добавить модель *«воспитатель (игрок) элитного искусства»* (elite nurturer/gambler) [4, с. 81]. Ее особенностью является избирательное государственное финансирование текущих затрат учреждений элитных (традиционных) форм культуры посредством создания специального фонда (например, Основной организационный фонд в Австралии). Преимуществами такого подхода являются поощрение высокого мастерства деятелей культуры, финансовая стабильность субсидируемых учреждений, в тоже время обеспечивается защита организации от внешних воздействий.

3. В основе классификации М. Драгичевич-Шешич и Б. Стойкович (2000 г.) заложен тип культурной политики. Отчасти предложенная ими типология перекликается с классификацией Г.Х. Шартрана и К. Мак-Кафи, однако, при выделении моделей финансирования основной акцент делается на политическом устройстве страны и задачах культурной политики [1, с. 27-29].

Таким образом, можно сделать вывод, что в мировой практике сложилось две противоположные тенденции финансирования культуры. В странах, которые приняли «архитектурный» или «инженерный» модели согласно классификации Г.Х. Шартрана и К. Мак-Кафи, культура относится в различной степени к приоритетным сферам инвестирования, в то время как страны с подходами «патрона» или «вдохновителя» рассматривают сферу культуры как несущественное расходное обязательство. Данное обобщение весьма условно, поскольку в реальных условиях применяются, как правило, смешанные модели финансирования культуры.

На выбор конкретной модели или инструментов финансирования культуры большое влияние оказывают исторические традиции, а также национальные особенности системы финансирования и бюджетных

отношений в сфере культуры и искусства. Анализ различных моделей, стратегий и направлений культурной политики зарубежных стран позволяет сделать вывод, что в связи с сокращением бюджетных расходов на культуру, в настоящее время для государств принципиально важным является переход к многоканальному финансированию культуры, государственно-частным формам инвестирования, поиск альтернативных источников. Подобное влияние было оказано на Германию, Италию, Австрию, Скандинавию, Нидерланды и Японию.

Тем не менее, некоторые исследователи отмечают, что при внедрении новых форм внебюджетной поддержки необходимо учитывать ряд ограничений, к которым относятся:

Во-первых, уровень экономического благосостояния страны (региона). Отмечено, что в сфере культуры проявляются четкие взаимосвязи между экономическим процветанием страны и вероятностью получения спонсорской помощи.

Во-вторых, предпочтения инвесторов (спонсоров, благотворителей, меценатов) в оказании финансовой поддержки учреждениям культуры. Австралийский экономист Дж. Крейк выделяет несколько причин, объясняющих неэффективность альтернативных моделей и источников финансирования культуры [4, с. 4]:

- Потенциальные спонсоры, как правило, осторожно вкладывают свои средства в экспериментальные и новаторские культурные формы, в тоже время готовы поддержать более традиционные формы культурной деятельности;
- Инвесторы скорее спонсируют определенные культурные продукты или события (например, выставки, фестивали, памятные мероприятия), чем расходы, связанные с осуществлением текущей деятельности;
- Корпоративные пожертвования и спонсорство связаны с экономическими циклами и нивелируются в периоды финансовых кризисов;
- Налоговые механизмы расходов на культуру являются менее привлекательными, чем для других социальных сфер – спорта, фестивалей и общественных проектов.

Рассматривая классификации моделей финансирования культуры применительно к современным российским условиям, можно предположить, что в России сейчас принят курс на переход от модели государства-инженера, использовавшейся в советский период, к модели государства-архитектора, в которой сочетается романский и германский тип финансирования. Внедрение нового механизма финансирования учреждений культуры является частью широкой реформы бюджетного сектора в Российской Федерации, затрагивающей следующие направления преобразований:

- 1) институциональные преобразования – повышение степени автономии, финансовой самостоятельности, укрепление взаимоотношений

культурных учреждений с внешними группами интересов (государство, бизнес, общественность) – обусловленные введением новых организационно-правовых форм, в т.ч. принятие закона «Об автономных учреждениях»;

2) изменения в механизмах, принципах и инструментах государственного (бюджетного) финансирования – увязка объемов финансового обеспечения учреждений культуры с результатами деятельности, применение принципов бюджетирования, ориентированного на результат, целью которого является повышение эффективности расходования бюджетных средств;

3) совершенствование правового регулирования механизмов государственно-частного партнерства, меценатской и благотворительной деятельности.

В заключение отметим, что пересмотр государственной политики в области финансирования сферы культуры и искусства – неизбежный этап исторического развития, совершенствования институционально-правовых, финансовых и, в частности, бюджетных, отношений. Адаптируя лучшие зарубежные практики финансовой поддержки культуры в российских условиях, необходимо учитывать традиции, национальные особенности финансовой системы, стратегии социально-экономического развития страны и вызовы современной мировой экономики.

Использованные источники:

1. Драгичевич-Шешич М., Стойкович Б. Культура: менеджмент, анимация, маркетинг. – Новосибирск, 2000. – С. 27-29.
2. Дымникова А.И. Проблемы финансирования культуры: Лекции по курсу «Основы экономики культуры и искусства». – СПб, 1998.
3. Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/>
4. Creik Jennifer. Re-Visioning Arts and Cultural Policy: current impasses and future directions. – Australia, Canberra: ANU E Press, 2007.
5. Chartrand H.H. Funding the Fine Arts: An International Political Economic Assessment // Nordic Theatre Studies Vol. 14, 2002.
6. Официальный сайт Ассоциации менеджеров культуры. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://amcult.ru/index.php/ru/allnews/culturalnews/678-ecfinans.html>
7. URL: <http://www.culturalpolicies.net/web/countries-profiles-download.php>

*Козлова Е.П.
преподаватель
НГПУ им. К. Минина
Россия, г. Н. Новгород*

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье рассматривается, необходимость оценки и анализа эффективности использования системы внутрифирменного планирования на предприятия. Указаны уровни организационной структуры, на которых следует осуществлять оценивание. Рассмотрены основные показатели, выделены их достоинства.

Ключевые слова: внутрифирменное планирование, организационная структура предприятия эффективность, анализ и оценка, экономические показатели.

Началом любой экономической деятельности человека, коллектива или предприятия, в процессе производства и потребления материальных благ, является планирование.

В современной экономической науке при исследовании проблемы наиболее эффективного использования ограниченных производственных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека, внутрифирменное планирование является важнейшей составной частью.

Внутрифирменное планирование - это взаимосвязанная научная и практическая деятельность людей, предметом изучения которой выступает система свободных рыночных отношений между трудом и капиталом в ходе производства, распределения и потребления материальных и духовных ценностей [2, с. 11]

Для определения желаемого будущего состояния любого предприятия или иных конечных результатов, которые необходимо достичь, чтобы привести объект или фирму из прежнего положения в новое предполагаемое или планируемое необходимо использовать методы современного внутрихозяйственного планирования. Взаимодействие процессов микроэкономического исследования настоящего состояния предприятия и моделирования прогнозируемого уровня его развития в будущем является основой для механизма внутрифирменного планирования. В связи с этим в сам процесс планирования включают выбор целей и установление необходимых путей их достижения.

Во-первых, на основе анализа фактических или исходных данных необходимо определить желаемое состояние планируемого объекта или фирмы, выраженное в качественных или количественных показателях и характеристиках уровня его дальнейшего изменения.

Во-вторых, следует осуществить проектирование или непосредственное планирование системы технических, организационных, экономических и других мероприятий, благодаря которым в будущем будет обеспечиваться их использование на предприятии.

Управление деятельностью предприятия складывается из планирования деятельности, создания системы постановки производственных задач, измерения производимой работы, контроля за выполнением заданий. [1, с. 19]. Планирование всегда старается установить и регулировать процесс развития предприятия в будущем и настоящем периоде и при этом опирается на фактические, нормативные данные настоящего или даже прошлого периода.

Таким образом, внутрифирменное планирование способствует постановке конкретных целей и задач, которые помогают, в процессе деятельности предприятия, достичь желаемые результаты. Но одним из важнейших условий достижения конечного состояния объекта является оценка и анализ процессов внутрифирменного планирования. В связи с этим возникает необходимость поиска таких методов анализа и оценки эффективности планирования, которые наиболее подробно и полно смогут ответить нам на интересующие нас вопросы.

Ключом к поиску методов контроля, анализа и оценки эффективности достижения, поставленных целей и задач, а так же применяемых при планировании подходов является организационная структура предприятия.

Для осуществления данной деятельности необходимо привлечение высшего руководства, профессиональных менеджеров, руководителей производственных звеньев и других экспертов и специалистов, работающих на предприятии.

Главной функцией высшего руководства фирмы является постановка общей стратегии развития или определение целей планирования, нахождении наилучших действий для ее достижения, а также постановке совокупных методов требуемых для разработки планов, не забывая при этом устанавливать промежуточные цели по контролю, анализу и оценке эффективности планирования.

Управляющие других звеньев, в том числе и производственных, а также эксперты и специалисты плановых органов продумывают все текущие и тактические планы. Они так же, при составлении планов, не должны забывать про влияние на предприятие всех внешних и внутренних факторов и в соответствии с ними составлять наиболее правильные прогнозы, расчеты и оценку незаменимых ресурсов, запланированных показателей и т.д.

Сотрудники органов планирования вместе с высшим руководством должны участвовать в разработке стратегии предприятия, выборе и объяснении экономических целей, составлении необходимой нормативной основы, контроле, анализе и оценке эффективности запланированных и действительных результатов конечной деятельности. Совместно с

менеджерами сотрудники органов планирования должны принимать участие в составлении прогнозов развития производственной деятельности, подготовке и обучении работников предприятия новейшим способам разработки всевозможных планов, предоставлении консультаций на различных уровнях линейного и функционального управления, принимающих участие в создании общих планов или их специфичных разделов.

В организации и планировании своей деятельности заняты все органы фирмы, любого уровня: будь то производственный или функциональный. Следовательно, анализировать и оценивать эффективность выполнения планов так же необходимо на всех уровнях. Наиболее успешное выполнение задач планирования и его оценки вызывает необходимость организации в отделах и цехах планово-экономических бюро или экспертных групп. Количество и состав планово-экономических служб фирмы зависит в первую очередь от размеров предприятия, особенностей продукции, места, занимаемого на рынке, формы собственности, уровня платежеспособности и т.д.

Главным направлением производственной и экономической деятельности на будущий временной период для любого предприятия и всех его отделов являются спланированные действия. Конечные результаты всякой деятельности во многом определяются двумя взаимосвязанными факторами [2, с. 364]:

- 1) качеством составления экономистами-менеджерами первоначальных плановых показателей социально-экономической деятельности предприятия;
- 2) уровнем выполнения принятых высшим руководством предприятия первоначальных планов всеми категориями персонала.

Помимо достижения результатов внутрифирменного планирования и внедрения запланированных показателей, следует так же оценивать не только рациональность выбора основополагающей цели развития того или иного подразделения предприятия, но и уровень достижения поставленной цели.

Условиями оценки качества планов, а так же достижения желаемого результата, а именно эффективное использование систем внутрифирменного планирования на практике могут служить разнообразные количественные и качественные показатели, характеризующие их реальность и напряженность, обоснованность и оптимальность, степень точности и уровень риска и т.д.

Приведем некоторые из них [4, с.440-447]:

- 1) *Чистая приведенная стоимость*. Она определяет разность между текущей стоимостью потоков денежных средств, дисконтированных в соответствии с выбранной ставкой процента, и величиной инвестиций. Расчет по данному показателю отличается простотой расчетов, непротиворечивостью характера критерия, а так же наиболее точно характеризует степень отдачи на вложенный капитал.

2) *Индекс рентабельности инвестиций*. Он представляет собой относительную величину. Может быть использован не только для сравнения оценки альтернативных результатов, но и в качестве критериальной оценки при принятии проекта к реализации. Данный показатель способствует формированию наиболее эффективного портфеля инвестиционных проектов, и характеризует его экономическую эффективность.

3) *Индекс относительного обогащения*. Иногда используется вместо индекса рентабельности, выводы в итоге будут те же.

4) *Внутренняя норма доходности*. Используется для оценки экономической эффективности проекта. Критерий характеризует уровень доходности конкретного проекта, выраженный дисконтной ставкой по которой будущая стоимость денежного потока от инвестиций приводится к настоящей стоимости инвестируемых средств. Достоинствами данного метода является то, что он гарантирует нижнюю границу прибыльности проекта, а также отличается объективностью и информативностью расчетов.

5) *Модифицированная внутренняя норма доходности*. Данный показатель может быть пригодным для использования при построении бюджета капиталовложений.

6) *Дисконтированный срок окупаемости инвестиций*. Представляет собой минимальный временной интервал от начала реализации проекта до момента пока экономический эффект станет неотрицательным.

7) *Коэффициент напряженности*. Является важным оценочным критерием качества предусмотренных на предприятии планов. Данный показатель считается универсальным и применяется для оценки качества планов на любом этапе его осуществления. Коэффициент напряженности планов представляет собой одну из основных характеристик степени оптимального использования запланированных экономических ресурсов в ходе производства товаров и услуг. В наиболее общем смысле напряженность планов служит методом сравнения подобных показателей с установленной нормой. Превышение над запланированными или фактическими показателями нормированных или эталонных критериев в неизменных условиях деятельности фирмы быть не должно. Если же такое случается, то это показатель некачественного, непродуманного плана или свидетельство нереальности его воплощения в жизнь. В таком случае следует сначала отредактировать плановые показатели до соответствующего значения к возможностям производства, а затем увеличить предложение до степени рыночного спроса [3, с.18].

Приведенные методы расчета показателей могут быть применены для оценки различных разделов или критериев планов: производства товаров, необходимости в ресурсах, продажи продукции, получения выручки, распределения прибыли и т. п.

В ходе внутрифирменного планирования для определения и выбора наиболее правильных характеристик ожидаемых показателей так же следует

использовать частные критерии: себестоимость, материалоемкость, трудоёмкость, рентабельность, безубыточность объём продаж, доход акционеров, рыночная цена и др.

Отбор, каких либо экономических показателей для оценивания эффективности использования внутрифирменного планирования зависит от определенных условий производства. Тем не менее, в любом случае, менеджеры обязаны уметь достигать при имеющихся ограничениях желаемой цели: максимально приблизиться к результату при использовании минимального количества затрат. Не смотря ни на что, представленные критерии лишь частично являются механизмом оценивания осуществляемой деятельности в системе внутрифирменного планирования. Данные показатели не следует использовать отдельно от способов, помогающих проанализировать и оценить эффективность организации данной системы.

Уравновешенность большинства показателей является неотъемлемым критерием качественной разработки планов, например производственного плана и плана продаж, плана численности сотрудников, плана доходов и расходов и т.д.

Таким образом, внедрение выше перечисленных предложений позволит повысит результативность производственно-хозяйственной деятельности и усилит эффективность деятельности организации в целом, а также определить пути дальнейшего развития и модернизации системы внутрифирменного планирования предприятия.

Использованные источники:

1. Алехина О.Ф. Некоторые вопросы управления производством на промышленных предприятиях. Саратов: Вестник СГСЭУ, 2008.
2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009.
3. Панюшкин С.С. Оценка эффективности системы внутрифирменного планирования на промышленных предприятиях. М: Российское предпринимательство, 2006.
4. Царев В.В. Внутрифирменное планирование: учебник. Спб.: Питер, 2007.

*Козлова О. В., к.философ.н.
доц. кафедры истории и философии*

*Маркевич Н.С.
студент ИПИП,*

*Череповецкий государственный университет
Россия*

К ПРОБЛЕМЕ ПРАВОСЛАВНОЙ РЕЛИГИОЗНОСТИ В РОССИИ

Предметом нашего внимания и интереса является такой аспект российской культуры как религиозно – православное сознание, его формы проявления в жизни современного человека, а также качество сформировавшегося в последние десятилетия духовного облика человека.

Большинству людей, вне зависимости от исторической эпохи, сложно прожить без веры в нечто сверхъестественное, некую силу, которая как защищает, так и направляет. Так, благодаря вере, человек чувствует защиту со стороны небесных сил, предполагает, что всегда может обратиться к ним за помощью. Вера и страх перед божеством, его наказанием, в свою очередь заставляет человека быть более нравственным, совершать меньше плохих (как оценивает их соответствующее общественное сознание) поступков. Вера может помочь человеку организовать жизнь, способствовать формированию ориентиров, предписывая, как надо или не следует поступать. Возможно, многие люди не совершают плохие поступки или переоценивают их из-за религиозного страха и церковного регулирования их поведения. Конечно, поступки и поведение человека не должны строиться на чувстве страха (такая любовь, как писал Н.А.Бердяев, Богу не нужна), однако, если он служит некой гармонизации отношений между людьми, не позволяет осуществлять дурные поступки, обуздывает такие пороки человека как сласто -, власто - и сребролюбие, то в определенных рамках этот способ регулирования общественных отношений необходим и допустим.

Мысль Джона Тиллотсона (1630—1694), архиепископа Кентерберийского, высказанная в его 93-й проповеди: «Существование Бога настолько удобно, настолько полезно, настолько необходимо для счастья человечества, что (как превосходно заметил Туллий), если бы существование Бога не было необходимо само по себе, его, если позволено так выразиться, следовало бы создать ради пользы и блага людей» [1], воспроизводилась в разных вариантах мыслителями всех времен и культур. Это говорит о том, что вера в определенном смысле необходима человеку: нужны какие-то жизненные ориентиры, не находимые им в общественных реалиях, к которым можно стремиться. Быть атеистом очень тяжело, и кажется, что в трудные минуты многие атеисты обращаются к чему-либо сверхъестественному, что может оказать поддержку, дать защиту, надежду на лучшее будущее. Случается, что человек оказывается в очень тяжёлых условиях, попадает в трудные ситуации и, кажется, что просто нет выхода, и именно в такие минуты вера спасает, даёт надежду на то, что не всё закончилось, помогает жить дальше».

В современном мире, согласно социологическому опросу Левада-центра на 2010 год [2], 76% россиян относят себя к православию (если не к конфессии, то культуре), процент таких людей растёт с каждым годом. Но при этом на вопрос: «Как часто Вы посещаете религиозные службы?» большинство наших граждан отвечают: «Никогда», и число таких людей также возрастает. При этом очень странно, что на многие вопросы, связанные с содержанием религиозного учения, с сущностью обрядов, люди дают агностический ответ. То есть, считая себя формально верующими, относя себя к конкретной религии, люди не соблюдают то, что она

предписывает, не проникаются ее духовностью, а, значит, их вера поверхностна: ведь она не проявляется ни в образе жизни, ни в культивировании духовных и нравственных ценностей, ни в практической реализации христианских заповедей. Многие, утверждающие (и искренне так считающие), что верят в правоту православного христианства, и противопоставляющие его обрядовость и догматы иным верованиям, на деле верующими являются довольно условно. Скорее, это уже не строго конкретная православная вера и культура поведения, а нечто эклектическое, в том числе и представления о Боге, о религиозном аскетизме, более оправдывающие слабости и грехи человеческие. На наш взгляд, в российской поликультурности, православная религиозность у большинства относящих себя к православной конфессии приобрела форму внешней обрядовости. Является ли верующим человек, посещающий церкви, службы, особенно в наиболее важные религиозные праздники, такие, как Рождество, Пасха, который позволяет себе эксплуатировать других, устанавливая себе в десятки, если не в сотни раз, более высокую зарплату (прибыль), в принципе, за не столь уж более сложный труд, а просто за должность, а ниже стоящим оставлять крохи с барского стола? Дающий в виде милостыни даже копейки, если они не являются трудом праведным заработанными средствами, грешит, однако, только единицы об этом знают, причем большинство среди знающих данное религиозное утверждение - атеисты. Мы делаем вывод, что современный россиянин вроде бы и верит, но в то же время чувствуется в его отношении к современной религиозной реальности какое-то сомнение. Так, например, согласно тому же опросу, на вопрос: «Верите ли Вы в существование Ада?» 21% опрошенных уверенно отвечают: «да, он существует». 30% считают, что, скорее всего, существует, то есть уже чувствуется нотка сомнения. При этом хочется напомнить, что к православным себя относят 76%, а 17% процентов опрошенных считают, что ад не существует совсем. Приведенные данные подтверждают наш вывод о том, что всё - таки существует разница между верой и религией. «Вера — признание чего-либо истинным, часто — без предварительной фактической или логической проверки, единственно в силу внутреннего, субъективного непреложного убеждения, которое не нуждается для своего обоснования в доказательствах, хотя иногда и подыскивает их».[3] Многие люди относят себя к конкретной религиозной вере, в то время, когда их более правильно назвать просто верующими. Да, они верят, но у них иное представление о Боге. Причисляют же себя просто к наиболее близкой к их пониманию религии. На наш взгляд, истинно православно верующих людей очень мало и не только потому, что большинство из наших граждан, причисляющих себя к православной религиозной конфессии, далеко не всегда соблюдают христианские нормы, не часто посещают церковь, соблюдают обряды не на уровне глубоких внутренних убеждений и чувств, а ради внешнего антуража и видимой причастности к РПЦ или традициям русской культуры. На наш

взгляд, необходимо разделять внешнее проявление веры и глубоко внутренне духовную, не на показ, веру. Тысячи людей за последние годы создавали очереди уже не к одной христианской святыне, однако данные события не составляют основание для утверждения трансформации системы ценностей в российском обществе, установившейся за годы перестройки, в сторону духовной, нравственной доминанты. В ней по-прежнему доминируют материальные ценности, и вся основная деятельность подавляющей части населения России осуществляется ради их достижения. При этом одни «суеются» ради того, чтобы честно заработать хотя бы минимум, сводят концы с концами, а другие не брезгуют никакими способами ради получения благ сверх всякой разумной меры. Никто не отрицает значимость в жизни каждого человека и общества в целом материальных ценностей, однако не оспорим тот факт, что в современном обществе они превратились в фетиш, которому поклоняются, ради обладания которым идут на подлость и преступления, в том числе и нравственные. Вся система в обществе выстроена так, что ориентирует на самую важную цель – обогащение небольшой группы людей, что уже привело к апофеозу проявления всех форм отчуждения, в том числе труда, условий и результата его, от человека. Однако лучше человек работает (длительно и качественно) не столько из-за денег, сколько из-за интереса и любви к предмету деятельности. Не отрицая регулятивную, иллюзорно-компенсаторную, терапевтическую функции религии и церкви, как социального института, мы, к сожалению, не наблюдаем сегодня их в качестве высокоуважаемых (из совести, не страха) элементов социальной системы. Нет в обществе, на наш взгляд, нравственно высокого образца социального или духовного института. Его невозможно видеть ни в деградировавшей системе образования, ни в РПЦ, которая сегодня более очевидно заботится о восстановлении своей материальной, экономической, прежде всего, составляющей, а не о создании на своем культурном базисе нравственно – духовного образца и выполнении предписанной ей терапевтической функции.

Если для Бога и перед Богом все равны, то, как же объяснить, исходя из религиозной духовности, тот факт, что «верующие» в Его существование, Справедливость, а также, следовательно, в судный день, так легко разделились на «лучших» и «быдло», на господ и слуг, на привилегированных и «простых, обычных» людишек? И не просто разделились, но и приняли данную социальную стратификацию как единственно правильную и праведную, вернувшись в Средневековье. Истинность веры, как мы полагаем, проявляется не в выполнении обрядов, посещении культовых сооружений, а в ежедневном ПРАВЕДНОМ поведении человека в социуме, его отношении к социальным реалиям. Истинно верующий скорее примет позицию Н.Бердяева, вопрошавшего: «Зачем мне рай, если хоть один человек жарится в аду?», чем будет

преумножать материальные блага в земном своем существовании. Многие из тех, кто ходит в церковь, имеет собственных духовников, имеют рай для себя уже на земле, а то, что это возможно только за счет других, владельцев собственных «раев» не беспокоит. Их совесть спокойно спит за высокими заборами, финансовыми аферами («схемами»), за крепкими решетками эгоистического благополучия. А как же христианские добродетели: «возлюби ближнего» (она сегодня многими интерпретируется в отношении только близких родственников), «не воруй» и т.д.? Место им есть в современной реальности только в проповедях, но не в общественной поведенческой и деятельностной практике.

В указанном опросе был и такой вопрос: «Какая из следующих точек зрения по поводу критики религии Вам ближе?» Люди должны иметь свободу слова, а значит – и право публично критиковать религию – 58 %; - Власти должны иметь право штрафовать или заключать под стражу людей, которые публично критикуют религию.- 21%. Затруднились ответить-22%. Из этих данных можно сделать вывод о том, что, если среди людей, относящих себя к православию и считающих себя верующими, больший процент, и на данный вопрос о том, что можно критиковать религию и высказывать своё мнение дали положительный ответ 58%, большинство считают, что можно высказывать своё мнение, но учитывая последние события, а именно новый закон об оскорблении чувств верующих, принятый Государственной Думой, то получается, что законопроект приняли, но большинство людей с ним не согласны: получается, что чувства атеиста можно оскорблять? Неужели не достаточно прописанных в Конституции РФ прав человека на честь и достоинство, или верующие, сомневающиеся и атеисты обладают не равными правами? Что следует считать оскорблением, никто точно сказать не может. И что будет являться простой критикой, а что уже будет оскорблением? Явное противоречие между призывом православия к верующим о необходимости прощать и не судить и удовлетворением большинства приверженцев конфессии данным законом, предполагающим серьезные формы наказания, причем к духовным его формам отношения не имеющим.

Многие люди отмечают церковные праздники, но большинство воспринимает их не так, как это было раньше, теперь это ещё один повод, что-то отметить.

На вопрос, отмечают ли люди Пасху, многие дают положительный ответ, при этом они соблюдают лишь некоторые обычаи праздника, берущие свое начало из языческих времен. Так, например, 70% будут красить яйца; покупать куличи -39%; 31% печь куличи сами; 25% отправятся в гости. Значительная часть людей, которые отмечают религиозный праздник, как данный, так и другие, не верующие, однако, считающие это действие либо необходимой данью традиции, либо просто красивым. Так, из 100% опрошенных респондентов только 7% не будут отмечать праздник. При

этом к православию себя относят 76%. Русские люди любят «гулять», а тут ещё один повод поприбавить. Поэтому часть ритуалов многие осуществляют, чтобы соответствовать определенным традициям, однако не наполняют их глубоким духовным смыслом. Пост тоже соблюдают не все верующие. Многие не понимают религиозно – духовного смысла данного культурного феномена. Немалая часть людей приобщается к посту, чтобы похудеть. 73% опрошенных отвечают, что будут вести обычный режим питания во время поста, и только 3% будут поститься строго. Конечно, соблюдение поста не является показателем веры или степени «православности» человека. Ведь можно, соблюдая пост, вести себя по отношению к другим людям далеко не по - христиански (как и не по - мусульмански). Глубокая вера проявляется в совокупности идей, убеждений и действий, поступков человека, а в современной российской реальности, на наш взгляд, большинство относящих себя к той или иной религиозной конфессии только считают себя верующими, может быть, в своих помыслах: слишком агрессивно, далеко не всегда, да и не в том, что, действительно необходимо, толерантно и гуманно наше общество. И, к сожалению, нередко именно представители или религиозно ориентированные организации (например, Русский союз) сами и являют, пример нетерпимости к инакомыслию, иному образу жизни, жажды строгих наказаний за любые проступки или не согласующиеся с их представлениями действий и поступков иных граждан.

В заключении хотелось бы сделать вывод, о том, что религиозно – православное сознание общества всеобщим никогда не было и не будет. Сейчас истинно верующих людей очень мало. Скорей, последние два десятка лет в России появилась определенная «мода быть верующим», или считать себя таковым. Многие люди просто боятся отойти от церкви полностью, кто-то просто был воспитан в атеистической культурной традиции и пока не пришёл к пониманию о вере и Боге. Всё это свидетельствует о том, что хотя по опросам и самооценке граждан, процент верующих в нашей стране большой, но на деле таковых оказывается значительно меньше. Православная религиозность в современной России приняла форму внешней обрядовости. Большинство относит себя к верующим, при этом выдаёт себя за таковых, лишь соблюдая некоторые обряды и то, не придавая им глубоко духовного смысла. В Конституции РФ среди прав человека записано, и такое как свобода совести, что свидетельствует о равенстве верующего, сомневающегося и атеиста. И пусть лучше этот мир будет мультикультурным, но толерантным, чем уничтожит себя в бессмысленной борьбе за единственно правильную идею или веру, исходящих из признания избранности чего-то или кого-то.

Использованные источники:

1. http://www.dushenko.ru/quotation_date/121547/
2. <http://www.levada.ru/category/rubrikator-oprosov/religiya>

3. Вера // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: В 86 томах (82 т. и 4 доп.). — Выпущена акционерным издательским обществом Ф. А. Брокгауз — И. А. Ефрон (Петербург) в 1890—1907 годах.
ru.wikipedia.org/wiki...словарь_Брокгауза_и_Ефрона СПб., 1890—1907.

*Комкова А.В.
Трубицына В.В.
студент*

*Московский
Государственный Машиностроительный Университет
Россия, г. Москва*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Аннотация.

Создание системы кластеров может активно влиять на социальную образовательную политику, экономических хозяйствующих субъектов, представителей власти, общественных и политических организаций, работников социальных, учреждений и организаций культуры, научных школ, вузов, исследовательских организаций, консультационных центров.

Ключевые слова.

Развитие инновационно-ориентированного технологического уклада, партнерство власти, бизнеса, науки и образования, координация на стратегические партнерства, промышленные региональные кластеры, развитие непрерывной системы профессионального образования, образовательная политика.

Обеспечение модернизации промышленности России требует создания собою интеграционных структур на основе научно-обоснованных и технологически реализуемых комплексных проектных решений, а также социально-экономических механизмов для создания условий перевооружения промышленности.

Следует отметить, что реальное развитие инновационно-ориентированного технологического уклада возможно только при взаимосогласованном партнерстве региональных и федеральных властей, бизнеса, науки и образования.

Базовой характеристикой любой социально-экономической системы является ее способность активно функционировать в системе экономических хозяйствующих субъектов в стратегической перспективе. Подобная координация на стратегические партнерства даже более важна, чем непосредственное государственное финансирование.

Промышленные региональные кластеры обычно характеризуются формированием социально-экономического и научно-культурного пространства, что позволяет обеспечить внутреннюю консолидацию таких субъектов как представителей власти, общественных и политических организаций, работников социальных, учреждений и организаций культуры, научных школ, вузов, исследовательских организаций, консультационных центров, экономических хозяйствующих субъектов.

Следует отметить, что этот путь перспективен и для развития непрерывной системы профессионального образования. В социальных системах внимание к кластерному подходу объясняется тем, что его применение обуславливает возможности сотрудничества и партнерства между работодателями, образовательной системой и общественными организациями.

Стремление обеспечить достаточный уровень инновационно-технологического развития региона, в конечном счете, определяет и характер взаимодействия региональной системы профессионального образования с технопарками и технополисами (инфраструктурой для кластеров). Ведь сам кластер можно охарактеризовать и как направление деятельности, для которой важно найти промышленного резидента.

Будучи целостным социально-экономическим образованием, промышленный кластер рассматривает образовательную социальную политику как специфическую научно-хозяйственную деятельность. Соответственно, предмет политики развития образовательного потенциала промышленного кластера сводится к формированию и сохранению образовательной системы нового класса, осуществляющей оборот фундаментальных практико-ориентированных знаний.

В рамках поступательного возрастания сложности комплексных технологических решений и новых форм управления системами промышленного производства возникла проблема дефицита специалистов-интеллектуалов. Именно это стало основной причиной уязвимости экономики России.

Между тем, несмотря на активно используемую риторику модернизации, на то, что необходимость глубоких систематических знаний заложены в Государственный образовательный стандарт, реализации качественных масштабных образовательных профессиональных проектов мы не видим.

Изменить положение в промышленно-технологических макро- и микро- системах на более выгодное могут помочь кластеры как переходники между фундаментально-прикладной наукой, комплексными разработками и постиндустриальными информационно-аналитическими образовательными технологиями.

При этом, развитие единого образовательного кластерного профессионального пространства должно формировать качественные модели ценностно-ориентированных учебных центров.

Социальная политика выступает здесь как результат специфической «конstellляции» образовательного взаимодействия между рынком труда кластера, предпринимательским сектором, государством и общественным индивидом.

Подчеркнем также, что в настоящее время система образования России по своему потенциалу и организационной структуре пока еще не в состоянии в полной мере успешно отражать геополитические атаки профессионального образовательного сообщества Запада.

Комлев И. А.

студент

*Пермский филиал «Национальный исследовательский
Университет Высшая школа экономики»*

Чижова А. А.

студент

Пермский государственный

Национальный исследовательский университет

Россия, г. Пермь

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА В АВТОНОМНЫЙ РЕЖИМ

На сегодняшний день многие общеобразовательные учреждения меняют статус муниципального учреждения на автономное. В данной статье мы рассмотрим особенности финансирования бюджетных и автономных учреждений, а также проведем сравнительный анализ.

Президент России 3 ноября 2006 года подписал два федеральных закона – «Об автономных учреждениях» и «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием федерального закона «Об автономных учреждениях», а также в целях уточнения правоспособности государственных и муниципальных учреждений». Изданные законы вызвали резонанс и многие противоречия в обществе. Если ранее деление учреждений (частные, государственные или муниципальные) происходило в зависимости от принадлежности их имущества, то после выхода законов появилось деление, основанное на степени самостоятельности: государственные и муниципальные учреждения получили право быть либо бюджетными, либо автономными. Но остается вопрос: выгодно ли образовательной системе появление учреждений нового типа, как перемена статуса скажется на процессе обучения, работах и обучающихся? Ведь отличия между автономным и бюджетным учреждением действительно значительны и касаются многих сфер деятельности.

Учреждение

называется образовательным, когда оно осуществляет образовательный процесс, то есть реализует одну или несколько образовательных программ. Большинство образовательных учреждений Российской Федерации остаются

государственными и муниципальными. Таким образом, финансирование их деятельности осуществляется за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов федерации и бюджетов муниципальных образований в объемах, достаточных для выполнения образовательными учреждениями конституционно установленных гарантий на получение образовательных услуг в Российской Федерации. Схема финансирования учреждений определяется положениями об образовательных учреждениях соответствующих типов и видов.

Средства федерального и регионального бюджета в основном направляются в учреждения профессионального образования, а средства муниципального бюджета идут на общеобразовательные. Как следует из статьи 89 Бюджетного кодекса Российской Федерации, исключительно из местных бюджетов должны финансироваться организация, содержание и развитие учреждений образования, здравоохранения, культуры, физической культуры и спорта, средств массовой информации, других учреждений, находящихся в муниципальной собственности или в ведении органов местного самоуправления.

Дополнительными источниками финансирования учреждений образования являются средства, выделяемые министерствами, предприятиями, учреждениями и организациями, а также отдельными гражданами, на подготовку, повышение квалификации и переподготовку кадров на договорной основе. Также доход, вырученный учебно-воспитательными учреждениями за счет различного рода деятельности и различных услуг.

В соответствии со статьей 40 Закона «Об образовании» государство гарантирует: ежегодное выделение финансовых средств на нужды образования в размере не менее 10% национального дохода, защищенность соответствующих расходных статей бюджетов всех уровней от инфляции и выделение ассигнований на финансирование высшего образования в размере не менее 3% расходной части федерального бюджета.

С того момента, как была установлена доля расхода государственного бюджета на образование ни разу не была реализована, в силу того, что не предоставлялось детальных и обосновывающих расчетов. Такое постановление Закона “Об образовании является своего рода формальностью”, так как бюджетное финансирование и целевые средства не облагаются налогами на добавленную стоимость, на прибыль и другими налогами, а предпринимательская деятельность облагается в обычном порядке, проблема правильной классификации вида деятельности (вида доходов) имеет большое практическое значение для финансового благополучия образовательных учреждений.

Финансирование образовательных учреждений происходит путем начисления средств из бюджета по смете расходов и на основе государственных (в том числе ведомственных) и местных нормативов

финансирования, определяемых в расчете на одного обучающегося, воспитанника по каждому типу, виду и категории образовательного учреждения.

Бюджетные средства - основной источник финансирования образовательных учреждений. Государство выделяет образовательным организациям средства, разграничивая их по видам затрат. Причем образовательное учреждение не имеет права использовать бюджетные средства для расходов, не предусмотренных сметой или превышать расходы по тем или иным статьям без санкции вышестоящего органа управления.

Система нормативного персонифицированного финансирования в сфере образования является рациональной альтернативой системе сметного бюджетного финансирования. В системе сметного бюджетного финансирования объемы расходов по отдельным статьям определяются вышестоящими органами, и руководитель учреждения не вправе их менять. При нормативном же финансировании определяется общий объем допустимых бюджетных расходов, возникает возможность у образовательного учреждения в создании оптимальной структуры расходов по статьям, в зависимости от обстоятельств функционирования образовательного учреждения.

Федеральный подушевой норматив бюджетного финансирования должен обеспечивать выполнение государственного стандарта общего образования. В силу того, что образовательный стандарт определяет объем и содержание учебной программы, это дает возможность, рассчитать объем необходимого финансирования заработной платы преподавателей и иные расходы на обеспечение учебного процесса на основе ставок в единой тарифной сетке. Региональные подушевые нормативы бюджетного финансирования могут быть только выше федерального, причем увеличение норматива должно покрываться из бюджетов субъектов Федерации. Соответственно, местные (муниципальные) подушевые нормативы не могут быть ниже региональных. В случае превышения муниципальных нормативов над региональными, разница покрывается из муниципального бюджета.

В настоящее время завершается перевод финансирования образовательных учреждений на казначейскую систему исполнения бюджета. При этом и внебюджетные средства бюджетных организаций должны поступать на их лицевые счета в казначействе и расходоваться по заранее составленной и утвержденной смете. При такой схеме действий возникает большой риск появления “теневых” средств, а также увеличения поборов и снижения стремления к заработку дополнительных средств законно и их открытому привлечению из разных источников.

Что же представляет собой автономное учреждение и что дает ему его статус? Стоит упомянуть, что автономные учреждения существуют только в России. Автономное учреждение является промежуточной формой между государственным (муниципальным) и негосударственным (частным)

учреждением. Хотя и такого типа учреждение финансируется из бюджета, оно не является государственным. Бюджет принимает форму субсидии, который обеспечивает финансирование муниципального задания. Последнее обсчитывается на основе потребностей муниципального образования, норматива расчёта подушевого финансирования, количества учащихся учебного учреждения, особенностей условий его функционирования. Все расходы образовательного учреждения не могут быть включены в норматив подушевого финансирования, который представляет собой минимально допустимый объём финансовых средств, необходимый для реализации образовательной программы в учреждениях данного региона в соответствии с государственным стандартом. Методика расчёта НПФ берет за основу:

- имеющийся в муниципалитете объём средств, выделяемых на образование

- обоснованной себестоимости обучения одного ученика исходя из объёма учебной нагрузки, уровня оплаты труда, стоимости необходимого учебного оборудования

- определения стоимости человеческого капитала, полученного на выходе – окончании школы или УДО. Финансирование автономных учреждений осуществляется в объеме, минимально обеспечивающем выполнение муниципального задания, включающем фонд оплаты труда, налоги, коммунальные услуги, обеспечение средств безопасности (пожарная сигнализация, «тревожная кнопка», видеонаблюдение). При этом, стабильность финансирования из бюджета во многом зависит от работы учреждения: сохранения контингента по направлениям деятельности, выполнения образовательных программ. Сокращение контингента неминуемо ведет к сокращению объема субсидии.

Главными преимуществами автономного учреждения является его самостоятельность и относительная независимость, возможность иметь собственные средства, не зачисляемые в бюджет, свободно ими оперировать, имущество, уход от ФЗ № 94, избавляющий учреждение от необходимости участия в конкурсах и тендерах, возможность брать кредиты в банках, участвовать в финансовых операциях.

Несмотря на существующие преимущества, есть и некоторые недостатки, такие как:

1. Краткосрочность муниципального задания (на год), что лишает учреждение уверенности в завтрашнем дне.

2. Заключение договора с учредителем сроком на год.

3. Страх администрации и коллектива учреждения перед возможностью сокращения муниципального задания, способного привести к потере площадей, земельных участков и, в конечном счете, к ликвидации учреждения.

4. Стремление некоторых чиновников от образования упразднить автономно существующие учреждения дополнительного образования путем их интеграции в общее образования, в школу, где дополнительное образование перестает быть *образованием, а превращается в досуговую кружковую деятельность.*

5. Перспектива стать полностью хозрасчетным учреждением, что вполне вероятно при динамично прогрессирующем «уходе» государства из, казалось бы, сугубо государственной сферы, какой является сфера образования.

Таким образом, положительным фактором в жизни автономных образовательных учреждений является повышение ответственности перед государством, учащимися и родителями за качество образования. Снижение качества образования неминуемо приводит к потере контингента, сокращению нагрузки и рабочих мест.

Переход в автономное учреждение требует ряда условий: хорошей материальной базы, условий обучения, образовательной среды, привлекательной и комфортной для обучающихся, дополнительных стабильных источников финансирования, перспективы развития, известной доли самостоятельности в осуществлении собственной образовательной политики, коллектива единомышленников, а не равнодушной к судьбе учреждения «наемной силы».

Основным видом деятельности автономного учреждения является бесплатное или частично платное для потребителя оказание услуг по заданию учредителя. В сфере образования это государственный или муниципальный заказ, который финансируется из соответствующего бюджета. В рамках основной деятельности учебные заведения могут оказывать услуги и сверх заданных объемов. При переходе на новую организационно-правовую форму хозяйственная, экономическая и финансовая деятельность учебного заведения расширяются. Доходы автономного учреждения поступают в его самостоятельное распоряжение и используются для достижения целей, ради которых оно создано. Тем самым решается другая проблема: уменьшаются расходы учредителя.

Контролирует автономную деятельность наблюдательный совет, куда входят представители учредителя, иных государственных (муниципальных) органов власти, общественности, трудового коллектива. Закон требует публичной отчетности автономного учреждения. Правила опубликования отчетов о его деятельности и об использовании закрепленного за ним имущества появились несколько позднее – были утверждены Постановлением Правительства РФ 18 октября 2007 года. Из сказанного видно, что новая организационно-правовая форма расширяет хозяйственно-экономическую и финансовую самостоятельность учебных заведений и делает управление ими более мобильным. Но, несмотря на столь очевидные плюсы, ее внедрение в практику оказалось связанным с определенными

рисками. Главными из них аналитики считают : конкуренцию автономных учреждений с иными организациями, оказывающими услуги в социальной сфере; платежеспособный спрос населения на услуги; возможность сокращения государственных заданий. Тем не менее, процесс перехода образовательных учреждений в новый статус распространился по всей России. В конце 2008 года Министерство образования и науки РФ организовало расширенный мониторинг перевода образовательных учреждений в форму автономных. Информация поступила от 40 субъектов Российской Федерации, что составляет 46 процентов от общего числа. Это дает некоторое представление о том, сколько автономных учреждений появится в нашей стране к концу 2012 года и какого типа они будут.

Фактически статус автономного учреждения удобен тем образовательным учреждениям, которые активно привлекают средства из внебюджетных источников, причем, чем больше таких денежных средств у учреждения, чем активнее оно ведет приносящую доход деятельность, тем сильнее его стесняют ограничения, существующие для бюджетных учреждений. А образовательные учреждения, которые не изыскивали возможности получать дополнительные доходы, удобнее оставаться бюджетными. В этом смысле тип учреждения играет ключевую роль для ведения учреждением предпринимательской и иной приносящей доход деятельности, привлечения ресурсов.

Смена типа на автономное учреждение выгодна тем учреждениям, которые:

- готовы модернизировать образовательный процесс;
- выйти на рынок образовательных услуг, в т.ч. и с инновационными программами;
- конкурировать за бюджетные и внебюджетные средства;
- имеют навыки поиска дополнительных финансовых источников, сложившуюся практику получения существенных внебюджетных доходов;
- готовы взять на себя риски самостоятельной деятельности.

Для перевода бюджетных образовательных учреждений должен быть утвержден порядок *рассмотрения Минобрнауки России предложений о создании федеральных автономных образовательных учреждений* путем изменения типа существующих федеральных государственных образовательных учреждений и проектов соответствующих решений Правительства Российской Федерации. Указанный порядок должен определить правила рассмотрения Министерством образования и науки РФ предложений о создании федеральных автономных образовательных учреждений путем изменения типа существующих федеральных государственных образовательных учреждений и проектов соответствующих решений Правительства РФ в соответствии с пунктом 7 Правил подготовки предложений о создании федеральных автономных учреждений путем изменения типа существующих федеральных государственных учреждений,

утвержденных постановлением Правительства РФ от 24 декабря 2007 г. № 924.

Оценка последствий перехода федерального образовательного учреждения в автономное учреждение и результатов деятельности последнего осуществляется на основе критериев оценки показателей текущей деятельности федерального образовательного учреждения и будущей (проектируемой) деятельности федерального автономного образовательного учреждения.

Оценка последствий перевода образовательных учреждений в автономные и их последующей деятельности вытекает из необходимости сохранения целей и профиля деятельности существующего бюджетного федерального образовательного учреждения. Так, показатель «сохранение целей деятельности и ведение образовательной деятельности создаваемым федеральным автономным образовательным учреждением» оценивается путем сопоставления целей деятельности, закрепленных в уставе федерального государственного образовательного учреждения, и основных целей и направлений деятельности создаваемого автономного учреждения, указанных в предложении о создании федерального автономного образовательного учреждения. Показатель оценивается положительно в случае сохранения целей деятельности образовательного учреждения или их дополнения.

Показатель «сохранение качества образовательных услуг, предоставляемых будущим федеральным автономным образовательным учреждением» оценивается путем сопоставления ожидаемого качества выполняемых работ и оказываемых услуг, указанных в предложении о создании федерального автономного образовательного учреждения, требованиям, установленным федеральным государственным образовательным стандартом, а также сравнительной оценкой значений показателей, используемых при государственной аккредитации. Показатель оценивается положительно, если описания ожидаемого качества выполняемых работ и оказываемых услуг соответствует или превышает требования федерального государственного образовательного стандарта, а также, при отсутствии отрицательной динамики по более чем 50% показателей, используемых при государственной аккредитации.

При оценке сохранения качества образовательных услуг, предоставляемых общеобразовательным учреждением, также учитывается изменение среднего балла единого государственного экзамена выпускников данного общеобразовательного учреждения по русскому языку и математике за последние 3 года.

Показатель оценивается положительно, если выявлена положительная динамика результатов единого государственного экзамена выпускников общеобразовательного учреждения по русскому языку и математике.

Одним из ключевых факторов повышения качества образовательных услуг служит необходимость обеспечить повышение заработной платы и рост профессиональной квалификации работников федеральных образовательных учреждений. Показатель «осуществление повышения квалификации (профессиональной переподготовки) педагогических работников» оценивается путем сравнения фактических и плановых значений показателя «удельный вес педагогических работников образовательного учреждения, прошедших повышение квалификации и (или) профессиональную переподготовку в общей численности педагогических работников образовательного учреждения» текущей деятельности федерального государственного учреждения и будущей деятельности федерального автономного учреждения. Далее представлен сравнительный анализ бюджетных и автономных учреждений по финансированию, ответственности и правовому статусу:

		Бюджетные учреждения	Автономные учреждения
1	Цели создания	Осуществление различных функций некоммерческого характера	Выполнение работ, оказание услуг в целях осуществления полномочий органов государственной власти, местного самоуправления
2	Финансирование	Полностью либо частично финансируются учредителем	Финансируются выполнение задания на основе плана финансово-хозяйственной деятельности
3	Право по распоряжению закрепленным имуществом	Не имеют права распоряжаться (п.1 ст.298 ГК РФ)	Имеют право распоряжаться закрепленным имуществом, за исключением недвижимого и особо ценного движимого имущества, которым автономное учреждение имеет право распоряжаться только с согласия собственника (п.2 ст.3 закона № 174-ФЗ)
4	Ответственность учреждений	Отвечает по своим обязательствам находящимися в его распоряжении	Отвечает по своим обязательствам, закрепленным за ним имуществом, за

		денежными средствами	исключением недвижимого имущества и особо ценного движимого имущества
5	Права в отношении полученных доходов и приобретенного за счет таких доходов имущества	Полученные доходы и приобретенное за счет них имущество после уплаты налогов и сборов учитываются в смете доходов и расходов бюджетного учреждения и отражаются в доходах соответствующего бюджета (п.2 с.42 БК РФ).	Имеют право на самостоятельное распоряжение полученных доходов, приобретенного за их счет имущества (п.2 ст.3 закона № 174-ФЗ) а также денежных средств, полученных от целевого капитала (эндаумента). Возможность иметь собственные средства, не зачисляемые в бюджет, свободно ими оперировать, имущество, уход от ФЗ № 94, избавляющий учреждение от необходимости участия в конкурсах и тендерах, возможность брать кредиты в банках, участвовать в финансовых операциях.
6	Право на привлечение заемных средств	Не имеют права получать кредиты (п.8 ст. 161 БК РФ)	Имеют право на привлечение: на автономные учреждения не распространяются ограничения БК РФ, установленные для бюджетных учреждений
7	Право на открытие банковских счетов	Федеральные бюджетные учреждения имеют право на использование бюджетных средств исключительно через лицевые счета, которые ведутся Федеральным казначейством Российской Федерации (п.7 ст.161 БК РФ)	Имеют право на открытие счета в кредитных организациях (п.3 ст.2 закона № 174-ФЗ)

Подводя итог, следует упомянуть основные положительные моменты перехода общеобразовательного учреждения из бюджетного в автономное. При статусе автономного учреждения получение бюджетного

финансирования происходит в виде субсидий, при этом учреждение теряет статус бюджетного получения средств, отсутствие казначейского контроля, что позволяет свободное распоряжение заработанными средствами. Кроме того, автономное учреждение имеет право на получение банковских кредитов и дивидендов, открытия счетов, и приобретение акций. Все перечисленное также имеет положительное влияние, например, появляется больше возможностей для усовершенствования учреждения: покупка нового современного оборудования, выделение средств на своевременный ремонт помещений, а также на повышение заработных плат сотрудников. Как следствие у автономного учреждения существует возможность для повышения качества оказания услуг и соответственно привлечения большего числа потребителей и получения больших сумм платежей за оказание платных услуг. Основные преимущества автономного учреждения с точки зрения потребителя заключаются в том, что учреждение ориентировано на предоставление качественных услуг, на максимально полное удовлетворение потребностей населения в данных услугах.

Коновалава И.А., к.э.н.

доцент

кафедра «экономической теории и мировой экономики»

Нихаева Я.М.

магистрант 1 года обучения

направление «Экономическое образование»

ФГАОУ ВПО «СКФУ»

Россия, г. Ставрополь

ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИЙ В ОБРАЗОВАНИИ

В современном образовании инновации выступают одним из ключевых факторов, определяющих перспективы развития образования. Возникновение любой новой отрасли научного знания или новой научной дисциплины связано с изучением ее истоков. Инновационные процессы в образовании возникали в различные исторические периоды и определяли его развитие. Понятия «инновационные процессы», «инноватика» относятся к числу появившихся в педагогической науке сравнительно недавно. Их появление обусловлено расширением международного сотрудничества. Перевод на русский язык некоторых понятий обнаружил немало терминологических расхождений. В результате были выявлены понятийные «пустоты» в педагогической лексике. Поскольку русскоязычные педагогические понятия оказывались неэквивалентными реально существующим педагогическим явлениям, в языке педагогики должны были неизбежно появиться новые понятия. Именно так можно объяснить появление в словаре русской педагогики упомянутых выше терминологических понятий с корнем «инноватика».

Ситуация, сложившаяся в российской системе образования в последнее десятилетие, предполагает расширение границ инновационного пространства. «Концепция модернизации российского образования на период до 2020 года» определяет приоритеты инновационных процессов в сфере обновления содержания и структуры образования и подчеркивает, что успешность реализации инновационных программ во многом будет определяться способностью образовательного сообщества правильно организовать процесс внедрения инноваций [3,150].

В нашей стране становление науки о нововведениях происходило преимущественно в рамках концепции научно-технического прогресса в целом, А.И. Пригожин считает, что «выделение нововведений в относительно самостоятельный предмет изучения началось у нас с исследований социальных последствий автоматизации производства. Специализация в области инноватики состоялась у нас с запозданием. Это было вызвано недостаточным вниманием в прошлом к задачам ускорения научно-технического развития и совершенствования управления» [1, 145]. Если в 70-е гг. наука о нововведениях на Западе становится сложной, разветвленной отраслью, то в эти годы, отвечая неуклонному велению общественного развития, в нашей стране инновационные исследования только-только стали оформляться в самостоятельное направление научной деятельности. Не случайно политологическая и макросоциологическая аналитика порой формулирует глубинную причину кризиса советской системы как объективно сложившуюся к началу - середине 80-х гг. неспособность ответить на вызов инновационно ориентированной экономики Запада.

По мнению исследователей О.Г. Хомерики, М.М. Поташника, А. В. Лоренсова, педагогические инновационные процессы стали предметом специального изучения на Западе с конца 50-х гг. и в последние десятилетия в нашей стране. Развитие педагогической инноватики у нас было затруднено ввиду монопольного господства одной идеологии и связанного с ней тоталитаризма в управлении всеми сферами жизни, науки, школы, а также полным игнорированием запросов и потребностей развивающегося социокультурного пространства [2, 56].

«Как и многое в мировой культуре, педагогическая инноватика как научная дисциплина до последних лет для нас не существовала, - считает видный исследователь проблем педагогической инноватики С.Д. Поляков. - Нельзя сказать, что советская педагогика вообще не занималась исследованием введения нового в народное образование. Но эта проблема ограничилась внедрением достижений науки и распространением передового педагогического опыта. Причем в этих исследованиях возникал образ учителя как человека, которого достаточно наполнить новыми знаниями и умениями (еще, может быть, предъявить к нему разумные

требования), чтобы он стал вдохновенно и результативно использовать новые идеи и способы работы.

М.В. Кларин считает одним из недугов отечественной педагогики отрыв от мирового опыта, как в научной, так и в прикладной сфере, когда инновационные дидактические находки мировой педагогики остаются мало известными даже для специалистов, а учителя, испытывая огромную потребность в свежих идеях, имеют возможность ознакомиться, в лучшем случае, лишь с фрагментами инновационных технологий, разрабатываемых зарубежными учеными; говорит о необходимости интегрирования отечественной теории и практики в мировую педагогическую культуру [2, 16]. Инновационные процессы являются закономерностью в развитии современного образования и, несмотря на ряд объективно-неблагоприятных факторов, явившихся тормозом для внедрения нововведений, отечественная педагогика 60-90-х гг. отнюдь не осталась в стороне от инновационного поиска. Достаточно вспомнить инновационные поиски учителей Минской и Ростовской областей, Татарстана, опыт педагогов-экспериментаторов С.И. Лысенковой, В.Ф. Шаталова, Е.Н. Ильиной, И.П. Волкова, Л.В. Занкова, М.П. Кашина и др.

Развитие научных интересов в области педагогической инноватики обнаружило сложность и многогранность данного феномена, что повлекло за собой появление разнообразных подходов к его анализу. Это определило необходимость осознания того, что инновационные процессы требуют системного, целостного изучения с учетом факторов, касающихся как собственно нововведений, так и социокультурной среды, в которой они осуществляются [4, 12].

В отечественной литературе проблема инноваций долгое время рассматривалась в системе экономических исследований. Однако со временем обозначилась проблема оценки качественных характеристик инновационных изменений во всех сферах общественной жизнедеятельности, но определить эти изменения только в рамках экономических теорий невозможно. Необходим иной подход к исследованию инновационных процессов, при котором анализ инновационных проблем предполагает использование современных достижений не только в области науки и техники, но и в сферах управления, образования, права.

Использованные источники:

1. Борисова Н.Я. Сопровождение инновационной деятельности педагогов. Приложение к журналу «Среднее профессиональное образование», № 8, 2010, с. 16 - 21.
2. Кларин М.В. Инновации в обучении: метафоры и модели: Анализ зарубежного опыта. М., 2005.

3. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (3.3. Развитие образования).
4. Коротков Э.М. Управление качеством образования: Учебное пособие для вузов. - 2-е изд. - М.: Академический Проект, 2007.

*Коновалова И.А., к.э.н.
доцент*

кафедра «Экономической теории и мировой экономики»

Романенко А. С.

магистрант 1 года обучения

направление «Экономическое образование»

ФГАОУ ВПО СКФУ

Россия, г. Ставрополь

СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В современном мире процесс информатизации разворачивается во всех сферах человеческой деятельности, захватывая и образование. Возможность учиться в любом удобном месте и по индивидуальному графику позволяет учиться с использованием дистанционных образовательных технологий. Современность ставит перед зарубежной системой образования целый ряд принципиально новых проблем, обусловленных политическими, социально-экономическими, мировоззренческими и другими факторами, среди которых особо выделяют необходимость повышения доступности образования. Увеличение академической мобильности, интеграции в мировое научно-образовательное пространство, создание оптимальных в экономическом плане образовательных систем, повышение уровня университетской корпоративности и усиление связей между разными уровнями образования.

Дистанционное образование возникло 350 лет назад, его основателем принято считать Яна Коменского, который начал применять иллюстрированные учебники, а также написал «Великую дидактику» как основу для системного подхода в процессе образования. Последующей причиной освоения дистанционного обучения стала необходимость повышения образовательного уровня рабочей силы, которая и послужила толчком для развития такого рода обучения в 1840 году в Англии. Постепенно потребности общества в более образованной и специализированной рабочей силе росли, что стало стимулом в 60-х и начале 70-х годов для создания учебных заведений, строящих свою деятельность на переписке с использованием новых технологий.

В настоящее время за рубежом все чаще применяют формы виртуальных университетов. Существует две модели дистанционного обучения. Первая-это открытый университет - где преподавание ведется исключительно дистанционными методами обучения, например, Корейский национальный открытый университет, Национальный открытый университет

Индиры Ганди в Индии. Вторая группа – это «МЕГА-университеты», например Открытый университет Великобритании.

Для проникновения на рынок электронного обучения университеты развивают партнерские отношения с другими университетами (вплоть до создания межуниверситетских союзов) и с частными компаниями (так, вузы создают курсы для конкретных корпоративных партнеров, заключают соглашения, предполагающие использование технических возможностей компаний для поставки онлайн-овых вузовских программ), а также создают венчурные компании по организации виртуального обучения.

В США все больше университетов и колледжей рассматривают возможность того, чтобы ускорить переход к организации онлайн-ового обучения (первоначальные затраты на организацию которого весьма велики), расширять масштабы такого рода деятельности и повышать его эффективность. Количество соглашений между высшими учебными заведениями о сотрудничестве в области организации онлайн-ового обучения растет беспрецедентными темпами. При их реализации университеты и колледжи сталкиваются со многими трудностями, в частности, в связи с получением аккредитации, обеспечением адекватного обслуживания студентов, установлением платы за обучение, управлением финансами и трансфертом зачетов учебных курсов различными вузами. В определенной мере эти трудности связаны с тем, что виртуальное обучение является для большинства участвующих в партнерстве вузов новым делом. Решив приступить к организации курсов онлайн-ового обучения, университеты и колледжи прежде всего сопоставляют необходимые для этого затраты с издержками на традиционные регулярные учебные курсы. Как известно, первоначальные затраты по разработке и организации курсов виртуального обучения весьма велики. Многие эксперты полагают, что в перспективе за счет развития онлайн-ового обучения можно будет добиться снижения издержек на обучение. Например, по расчетам американских специалистов, при эффективном использовании учебных помещений организация дистанционного обучения с использованием Интернета позволит принять на учебу на треть больше студентов – за счет проведения четверти учебных занятий в рамках каждого курса не в обычном классе, а в онлайн-овом режиме. Это должно обеспечить экономию удельных издержек на обучение. По некоторым оценкам, в конечном счете расходы на создание и преподавание вузовского онлайн-ового курса будут на 20% меньше, чем соответствующие затраты на традиционный курс. Это связано прежде всего с тем, что для традиционного обучения “лицом к лицу” (в отличие от онлайн-ового) требуются затраты на поддержание физической инфраструктуры, которые с течением времени не уменьшаются (в отличие от затрат на новую технологию).

По оценкам экспертов по онлайн-овому образованию, в среднем компании, переходя к обучению своего персонала в электронном формате,

могут, по крайней мере, наполовину сократить свои расходы на их подготовку. Хотя первоначальные затраты могут быть весьма высоки, в последствии расходы на обучение одного работника в режиме онлайн могут составлять всего 100 долларов, что значительно дешевле, чем отправка работника на обучение, например, в загородный учебный центр компании.

Онлайновое обучение далеко не сразу и не всегда оказывается эффективным с экономической точки зрения. Многие администраторы колледжей значительно недооценили размеры затрат на разработку и проведение курсов онлайн-обучения. Университетам надо привлекать большое число студентов для обучения в режиме онлайн, чтобы окупить затраты на разработку курсов, оплату преподавателей и оказание услуг студентам.

Практика показала, что вузовские программы онлайн-обучения далеко не всегда приносят финансовые выгоды. Осознав, насколько дорогостоящим для вузов является онлайн-обучение, некоторые учебные заведения в США отказываются от соответствующих планов или переносят их на будущее, а другие начинают уделять особое внимание предварительной оценке затрат на организацию такого обучения.

Некоторые коммерческие венчурные компании по организации онлайн-обучения, созданные при вузах, пересматривают свои бизнес-планы из-за финансовой нестабильности или финансовых потерь. Переход университетов и колледжей к онлайн-обучению может оказаться весьма дорогостоящим мероприятием со многими скрытыми издержками. Обследование шести американских университетов, проведенное в конце 90-х годов, показало, что эти учебные заведения не несли больших финансовых потерь в связи с организацией и проведением программ онлайн-обучения, но и не получали от них больших доходов. По мнению некоторых экспертов, не следует рассчитывать, что онлайн-обучение может обеспечить университетам получение значительных доходов. Такое обучение надо просто рассматривать как один из путей обеспечения качественного образования для тех людей, которые в противном случае вообще его не смогут получить.

Кроме очевидных прямых затрат на дистанционное обучение, есть и дополнительные издержки, которые не всегда учитываются при составлении вузами бюджетов программ онлайн-обучения. Например, система регистрации, существующая в колледжах, должна быть модифицирована для учета студентов онлайн-обучения. При организации онлайн-программ прибегают к услугам библиотечных подразделений, но часто оплата услуг библиотекарей не включается в бюджет онлайн-программ. Некоторые исследователи полагают, что заранее составить список потенциальных издержек, связанных с виртуальным обучением, бывает практически невозможно. Переход к онлайн-обучению может

негативно повлиять на экономику университетских городов, поскольку меньше студентов будет приезжать в кампусы для регулярной учебы.

Основная экономическая выгода, на которую рассчитывают организаторы онлайн-обучения — снижение затрат на обучение, по крайней мере в долгосрочной перспективе. У виртуального обучения могут быть и скрытые выгоды. Например, изучение затрат на организацию дистанционного обучения подтолкнуло некоторых администраторов к оценке тех направлений университетской политики и процедур, которые ранее не привлекали их внимания. Например, анализ соответствующих затрат в Университетском колледже (Университет Мэриленда) привел к постановке и изучению вопроса о правах интеллектуальной собственности на содержание учебных курсов.

Представление о том, что не следует рассчитывать на скорое получение доходов от онлайн-обучения, все шире распространяется в академических кругах.

Ныне руководители университетов все чаще задаются вопросами, правильно ли была произведена оценка затрат на организацию онлайн-обучения и хватит ли у университета средств на нее, принесет ли такое обучение прибыль.

Сейчас никто не рассчитывает, что онлайн-обучение станет наиболее значительным источником доходов традиционных университетов и колледжей, но многие полагают, что в будущем онлайн-обучение все же будет приносить доходы этим учебным заведениям.

*Кононыхина А. Д.
студент 2 курса*

*Научные руководители: Полицинская Е. В.
старший преподаватель*

*Соловенко И.С., кандидат исторических наук
доцент*

*Юргинский Технологический Институт Национально
Исследовательского Томского Политехнического Университета
Россия, г. Юрга*

ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

1) ТЕНЕВАЯ ЭКОНОМИКА.

Теневая экономика - сложная экономическая система, присущая социальным системам любого типа. Теневая экономика - скрывающаяся от государства и общества экономическая деятельность, которая находится вне контроля и учета государства. Сюда входят, как нелегальная экономика («подпольные организации», домашнее хозяйство, которое в дальнейшем продается на рынке не официально и др.), фиктивная (взяточничество, коррупция и т.д.) и скрытая и неформальная (официально не оформленная деятельность).

В настоящее время, что эта тема очень актуальна, ведь с каждым годом открывается множество различных организаций, предприятия и производств, а тем самым от государства скрывается больше налогов, скрывается доходы, платятся черная и белая заработная плата и многое другое, что и является теневой экономикой. Все это является пагубной для экономики не только отдельных стран и регионов, но и для экономики мира в целом. Так же можно выделить целый ряд причин, от которых развивается теневая экономика: криз отдельных стран, низкий уровень численности населения, низкий уровень жизни населения, большие налоги, множество официально-незарегистрированных предприятий, высокий уровень безработицы, большой уровень преступности, не активное участие правоохранительных органов в экономической деятельности и т.д. Если посмотреть темпы роста развития теневой экономики, то можно заметить удивительную скорость тенденции развития теневой экономики. С чем это связано, наверное чем богаче страна, тем больше и развита теневая экономика. Наверно это можно назвать «борьба за выживание», т.е. каждый как может так и зарабатывает. В наше время уже не актуально выплачивать налоги полностью, полностью показывать заработную плату и многое другое. Люди пытаются больше зарабатывать, при этом покрывают свои доходы.

Существует множество причин теневой экономики, но основной причиной ухода в тень были и остаются высокие налоговые ставки. Важнейшим "неналоговым фактором" респонденты считают коррумпированность государственного аппарата: "неформальные выплаты" при получении лицензий, сертификатов, разрешений требуют получения неучтенной наличности. Следующая по степени важности причина - работа партнеров в теневом секторе (необходимость покупки сырья без оформления документов, выплаты процентов по займам, привлеченным на "личной" основе, и т.д.).

- Статья «бой с тенью» - Российская Бизнес-газета" №602 от 8 мая 2007 г.[2]

Проведенные учеными – специалистами расчеты, показывают, что общий объем теневой экономики сопоставим в ВВП крупнейшей страны мира - США. Что на сегодняшний день составляет порядка 11,5 – 12,5 трлн. долл. (по некоторым данным ЮНКТАД теневая экономика составляла 11,7 трлн. долл.). Ну а что касается России, согласно оценкам Росстата, теневая экономика составила 16% от всего ВВП, при обороте 7 трлн. рублей в год, и в ней были задействованы где – то порядка 13 млн. человек. Масштабы теневой экономики тесно связаны с рыночными отношениями и национальным хозяйством. Поэтому чем крупнее страна, тем больше там развита теневая экономика. Так в экономически развитых странах теневая экономика составляет, примерно 12 – 16% от ВВП, в развивающихся странах – 40 – 50% от ВВП, а в странах с переходной экономикой – 23 – 25% от ВВП. С теневой экономикой можно и нужно бороться, наказывать, хотя в ней

присутствуют и положительные черты такие как: например предоставлять на рынок, те услуги и товары которые не разрешены государством, и главным аргументов в пользу теневой экономики все-таки является то, что люди устраиваются на работу не официально по той причине, чтобы хоть как-то обеспечить свою жизнь материально. Надо попытаться наказания сделать более ужесточенным и серьезным, ведь чем серьезней наказание, тем меньше будет хотеться его получить. Тем самым уровень теневой экономики будет падать, что благоприятно будет влиять на нашу экономику. Разрушая уровень теневой экономики, мы повысим уровень экономики, что будет благоприятно сказывать на росте уровня жизни людей в мире, добьемся уменьшения преступности, уменьшения количества мафии, коррупции и многого другого. Перспективы развития экономике, по-моему мнению, будет и дальше развиваться с огромной скоростью. Конечно полностью уничтожить теневую экономику просто не возможно, но можно хотя бы снизить ее уровень.

2) ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ ОСВОЕНИЕ РОССИЙСКОГО ШЕЛЬФА СЕВЕРНОГО ЛЕДОВИТОГО ОКЕАНА:

Россия пока обладает значительными запасами полезных ископаемых на суше и пока их хватает на внутренние нужды и экспорт. Однако эти запасы быстро заканчиваются и, соответственно, на повестке дня правительства РФ стоит вопрос о поиске новых ресурсов. Серьезным ресурсным потенциалом обладает российский шельф Северного Ледовитого океана. Арктика богата практически всеми известными природными ресурсами. Богатства шельфа Северного Ледовитого океана были обнаружены около 50 лет назад, но только сегодня мы начали бросать все свои силы на его освоение. Россия в этом направлении существенно отстает от других морских стран. На сегодняшний день в освоении морского шельфа больших успехов достигли Австралия, Великобритания, Канада, Япония, Норвегия и Южная Корея. Они уже показали свою состоятельность в изучении своих морских, шельфовых месторождениях нефти и газа, и конечно им будет легче разработать морские технологии на добычу океанических руд и рассыпных месторождений. Австралия, Великобритания, Канада и Япония они имеют большой опыт по добыче каменного угля из морских подводных месторождений. Медь и никель в Великобритании добывается из подводных шахт. Технологии развитых стран могут быть использованы при добыче ресурсов российского шельфа Северного Ледовитого океана. Вместе с тем, очевидно, что данное сотрудничество возможно только при условии совместных проектов. Шельф является зоной стратегических интересов, а это большие территории шельфа, богатый всеми природными ресурсами. Они позволят обеспечить всю страну этими ресурсами на долгое время. Россия делит территорию шельфа Северного Ледовитого океана с другими странами – Дания, Канада,

Норвегия, США⁵⁵. Арктический сектор России – самый крупный и самый богатый среди приполярных государств. Это вызывает усиление борьбы за ресурсы Арктики. Соответственно России придётся укреплять не только свой экономический, но и оборонный потенциал на северных рубежах нашей Родины. В настоящее время добыча сырья на шельфе затруднена и требует больших капиталовложений, но сам процесс имеет большие перспективы. Освоение шельфа позволит развитию новых технологий по добыче сырья, развитию машинного оборудования, нанотехнологий, робототехники, электроники, что немало важно для макроэкономического развития страны. Запасливые ресурсы нефти и газа на шельфе насчитываются около 85 миллиардов тонн условного топлива (что составляет около 30% объема мировой добычи углеводородов), причем основное количество ресурсов сконцентрировано на бассейнах Карского и Баренцева морях. Удельный вес сырьевых запасов в морях шельфа Северного Ледовитого океана следующий: Карское море – 44%; Баренцево море – 26%; Охотское море – 9%; Восточно-Сибирское море – 6%; Печорское море – 5%; Чукотское море – 3%; Море Лаптевых – 3%; Другие моря России – 4%⁵⁶. Наиболее изучены на сегодняшний день недра шельфа Баренцева моря, Печорского моря и Карского моря, запасы которых по некоторым данным составляют 54 миллиарда тонн углеводородов. В этих районах уже открыто 11 месторождений нефти и газа, а пять из которых относятся к запасам самых гигантских месторождений нефти и газа. Среди них такие известные месторождения, как газоконденсатные – Ледовое и Штокмановское, газовые – Русановское и Ленинградское, и нефтяное – Приразломное. Чтобы понять насколько перспективно освоение шельфа Северного Ледовитого океана, сравним его с Антарктическим шельфом. Площадь шельфа Северного Ледовитого океана составляет 14,5 млн км², а площадь Антарктического шельфа составляет всего 5,5 млн км². Запасы нефти и газа шельфа Северного океана 85 млрд тонн, а запасы газогидратов на Антарктическом шельфе составляет около 9 млрд тонн. Территория Антарктического шельфа уже оснащена различными станциями и сезонными базами, а территория шельфа Северного Ледовитого океана еще пока ничем не оснащена. Перспективы освоения Антарктического шельфа намного меньше, чем перспективы шельфа Северного Ледовитого океана, так как Антарктика менее богата природными ресурсами, чем Арктика. Между тем, освоение шельфа на сегодняшний день очень затруднен и имеет целый ряд причин. Во-первых, очень суровые климатические условия, где средняя температура воздуха зимой составляет до (– 40) градусов, а летом до (0) градусов⁵⁷. Образование большого количества огромных льдин, суровый климат, недостаточное

⁵⁵ Павленко А.В. Проблемы и перспективы освоения Арктической зоны РФ и обеспечение национальных интересов в Арктике//Режим доступа: http://www.arhsc.ru/data/files/2010_03_31/materialy2010/ms11_Pavlenko.pdf.

⁵⁶ Структура, ресурсные базы Арктики//Режим доступа: <https://www.google.ru>.

⁵⁷ Введенский Б.А. Большая советская энциклопедия.

количество солнечного тепла, тяжелый воздух, очень холодные ветра. Всё это значительно увеличивает денежные затрат. Ресурсы шельфа Северного Ледовитого океана находятся под водой, глубина ее составляет около 3 км, а в некоторых местах даже и больше. Плюс к этому вся вода покрыта толстым льдом. Не менее важная причина – это географическое положение шельфа, то есть его отдаленность от основных экономических центров, очень сильно влияет на его экономическую значимость, а точнее на ее снижение, а значит это будет также увеличивать затраты на его освоение и изучение. Освоение такого недоступного региона страны требует очень много времени и большие средства, для обустройства северных морских путей, чтобы добывать и доставлять нефть и газ. Большая часть шельфа находится подо льдом, а значит придётся потратить большие средства на подводные лодки. Для освоения шельфа российские ученые уже разработали атомное подводное буровое судно. Всем нефтедобывающим компаниям, а именно Газпрому и Роснефти, даются налоговые льготы на добычу и экспорт сырья, поэтому наш государственный бюджет в скором времени потеряет два миллиарда рублей. В ближайшей перспективе вся нефть пойдет на экспорт прямо из скважины.

К сожалению, в России отсутствует собственная стратегия освоения шельфа, то есть целенаправленная экономическая морская деятельность. Большую обеспокоенность вызывает научно-техническая отсталость страны. Между тем уже сегодня на шельфе проводятся работы по очистке, защиты от внешних врагов, обустройству, электрификации, выведению шельфа на инновационный путь развития, что позволит воспользоваться благами цивилизации. Вдоль побережья Северного Ледовитого океана должны появляться автострасы и железнодорожные пути и, конечно же, сотовая связь и интернет. Все выше изложенное позволяет утверждать, что освоение морских ресурсов шельфа Северного Ледовитого океана становится приоритетным направлением развития российской цивилизации. Сейчас государству важно понять закономерность и динамику становления морских геосистем и разработки природно-хозяйственной стратегии освоения шельфа. Морской шельф может выступать в роли полного аналога территориально-производственной системы, которая называется территориальной социально-экономической системой. При разработке и принятии решений по освоению шельфа следует понимать все взаимодействия природы, экосистемы и процессы, связанные с деятельностью человека. Иначе говоря, целесообразно изучать все эти взаимодействия в рамках одной самой главной и единой системы, природные процессы, влияющие на прибрежную экосистему, текущие и возможные будущие конфликты различных интересов.

Использованные источники:

1. Павленко А.В. Проблемы и перспективы освоения Арктической зоны РФ и обеспечение национальных интересов в Арктике//Режим доступа: http://www.arhsc.ru/data/files/2010_03_31/materialy2010/ms11_Pavlenko.pdf (дата обращения: 23.10.2013).

2. Российский совет по международным делам// Режим доступа: http://www.russiancouncil.ru/inter/?id_4=657 (дата обращения: 05.11.2013 г.).
3. Структура, ресурсные базы Арктики // Режим доступа: <https://www.google.ru> (дата обращения: 19.10.2013).
4. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства, Юрий Попов, стр.137, Издательство ДЕЛО, 2005 год
5. Теневые экономические системы современной России, Лев Тимофеев, стр.113, изд. Издательский центр, 2008 год
6. Теневая экономика//Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>

Конюшенко З.А.
магистрант
кафедра экономики
НОУ ВПО Московский технологический институт «ВТУ»
Россия, г. Москва

МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ

Существует много различных методик оценки деятельности организации. Методики разных экономистов, авторов во многом похожи, так как они разработаны для одного – чтобы выявить слабые стороны и недостатки в финансовой деятельности организации, а потом найти пути их преодоления и решения, выискивать резервы для улучшения платежеспособности и улучшения финансового состояния. Оценка деятельности организации – это и есть оценка финансового состояния. Любая фирма осуществляет производственную, и инвестиционную, и финансовую деятельность. Все виды деятельности связаны между собой. В современной экономике вопрос об оценке финансового состояния организации является необходимым. Успех работы предприятия полностью зависит от правильной проведенной работы по анализу. А значит необходимо уделять этому вопросу много внимания.

Объективная и достоверная оценка деятельности организации необходима как собственникам, так и банкам, налоговым органам, поставщикам, то есть внешним пользователям. Именно финансовое состояние оказывает влияние на деятельность предприятия, его обеспеченность финансовыми и материальными ресурсами, степень платежеспособности, взаимоотношения с другими юридическими и физическими лицами.

Если организация развивается и сохраняет равновесие своих активов и пассивов в постоянно изменяющейся внешней и внутренней среде, может спокойно поддерживать свою платежеспособность, инвестиционную привлекательность – всё это свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Предприятие всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда удается её получить. Если выручка будет равна себестоимости, то удастся лишь возместить произведенные затраты на производство и реализацию продукции. Если не была получена прибыль, то отсутствует источник производственного, научно – технического и социального развития. А если при работе получен отрицательный финансовый результат, то это может привести и к банкротству.

Финансовое состояние предприятия выражается в образовании, размещении и использовании финансовых ресурсов: денежных средств, поступающих за реализованную продукцию, кредитов банков и займов, временно привлеченных средств; задолженности поставщикам и другим кредиторам, временно свободных средств специальных фондов. Основными источниками информации для анализа финансового состояния предприятия служат формы финансовой отчетности №1 (бухгалтерский баланс), №2 (отчёт о финансовых результатах), №3 (отчёт о движении капитала), №4 (отчёт о движении денежных средств) и №5 (приложение к бухгалтерскому балансу), а если анализ проводят внутренние пользователи, то еще и данные текущего бухгалтерского учета.

Так как существующие методы и модели оценки финансового состояния предприятия являются базовыми и на практике в чистом виде применяются очень редко, то для получения более точных результатов предлагается использовать некую комбинированную модель оценки. Это обусловлено наличием у каждого отдельного базового метода недостатков и ограничений, которые нейтрализуются при их комплексном применении. Базовые методы в составе комбинированных взаимодополняют друг друга.

Основными задачами оценки деятельности организации являются:

- 1) оценка динамики состава и структуры активов, их состояния и движения;
- 2) оценка динамики состава и структуры источников собственного и заемного капитала, их состояния и движения;
- 3) анализ абсолютных относительных показателей финансовой устойчивости предприятия оценка изменения ее уровня;
- 4) анализ платежеспособности предприятия и ликвидности активов его баланса.

Оценка деятельности предприятия преследует несколько целей:

- 1) определение финансового положения;
- 2) выявление изменений в финансовом состоянии в пространственно-временном разрезе;
- 3) выявление основных факторов, вызывающих изменения в финансовом состоянии;
- 4) прогноз основных тенденций финансового состояния.

В экономической литературе предлагается множество способов оценки деятельности организации, предлагаются различные коэффициенты, системы показателей.

А. Д. Шеремет считает, что «финансовое состояние предприятия характеризуется размещением и использованием средств (активов) и характером источников их формирования (собственного капитала и обязательств, то есть пассивов)». Все сведения содержатся в бухгалтерском балансе и других формах отчетности. Основной задачей анализа финансового состояния организации является определить качество состояния, изучить причины изменений (улучшения или ухудшения), подготовить необходимые рекомендации по платежеспособности и повышению финансовой устойчивости. Чтобы решить эти задачи необходимо исследовать динамику абсолютных и относительных показателей.

Шеремет А. Д. предлагает методику комплексной сравнительной рейтинговой оценки финансового состояния организации. Важнейшие показатели финансовой деятельности предприятия будет учитывать итоговая рейтинговая оценка. Потому что, при её построении будут использоваться данные о рентабельности, о производственном потенциале, о состоянии и размещении средств, а так же источников их формирования, рассмотрена эффективность использования финансовых, производственных ресурсов. Если мы хотим получить объективную оценку деятельности, то она не должна базироваться на произвольном наборе показателей. Необходимо поставить цель оценки, а затем сделать выбор системы показателей. Система показателей будет базироваться на данных публичной отчетности. [2]

Г. В. Савицкая считает, что «финансовое состояние предприятия – это способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность и постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность». Финансовую устойчивость можно оценить по разным параметрам. К статичным индикаторам финансовой устойчивости можно отнести показатели, которые характеризуют структуру капитала, равновесие активов и пассивов, ликвидность баланса. Все эти показатели позволяют определить финансовое состояние на определённую дату. К динамичным индикаторам финансовой устойчивости относятся показатели деловой активности, ускорении оборачиваемости капитала, эффективность его использования. Если динамика данных показателей положительная, то это характеризует устойчивое состояние организации в перспективе. [1]

Различия в понятии финансового состояния разными авторами приводит и к разному подходу в исследовании оценки деятельности организации.

Анализ платежеспособности, финансовой устойчивости, анализ структуры активов и пассивов баланса – эти направления присутствуют у экономистов для оценки деятельности организации. Но есть направления,

которые присуще определённой методике одного из экономистов. И этот перечень не окончателен, так как ряды исследователей ежегодно пополняются и методики переиздаются и дополняются. В связи с изобилием методик появляется проблема выбора, каким способом дать оценку деятельности организации.

Существуют авторские и официальные методики анализа финансового состояния. Методики, разработанные государственными органами – это официальные. Авторские имеют конкретного автора, группу авторов.

Методики оценки деятельности организации, изложенные в работах Шеремета А. Д., Савицкой Г. В., предназначены в основном для внутренних пользователей финансовой отчетности. При проведении анализа финансового состояния предприятия можно выбрать любую методику, но следует учесть, что результаты этого анализа может быть противоречивым.

Использованные источники:

1. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - 5-е изд., перераб. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2011. – 536 с. – (Высшее образование)
2. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов. – Испр. и доп. – М.:ИНФРА-М, 2008. – 416 с. – (Высшее образование)

*Копылова А. Н.
студент*

*Ханнанова Т.Р., к.ю.н.
профессор*

*ФГБОУ ВПО «Башкирский ГАУ»
Россия, г.Уфа*

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

Данная статья является актуальной в наше время. Состояние современного образования имеет широчайшее значение. В связи с этим государство ставит стратегические задачи для решения данной проблемы, возникшие в сфере образования.

Актуальность данной темы определяется степенью ее распространенности. Как мы знаем образование - это процесс, направленный на получение умений и навыков, достигнутые в результате кропотливой работы.

В наше время увеличиваются потребности человека в образовании, направленные на его ценностные и культурные ориентиры. С помощью этого обеспечиваются условия для непрерывного процесса образования, затем постепенно идет переход к массовому высшему образованию. На уровне среднего образования потребности учащихся и их родителей реализуется за счет: усиления дополнительного и основного образования;

включения в обучение новых дисциплин; организация новых форм и технологий обучения и воспитания.

На сегодняшний день никого не надо убеждать в необходимости получения образования, родители стараются внушить детям настоятельную необходимость получения диплома о высшем образовании. Даже лучше то, что если высшее образование будет не только одно, а две, три. Но чтобы поступить в высшее учебное заведение необходимо иметь определенные знания и сдать вступительные экзамены.

В настоящее время без знаний не построишь успешного бизнеса, не сделаешь для себя карьеры. Сколько мы живем – столько и учимся. Школьные знания необходимы для поступления в вуз, ведь при поступлении смотрят на средний балл аттестат. Однако можно выделить, что есть немало людей, которые не отличались даже просто средними успехами в школе, а имеют хороший бизнес и немалые доходы. При этом ни о каком высшем образовании речь не идет. Просто он досконально изучил суть и механизмы рыночной системы вот поэтому на данный момент ни в чем не нуждается, при этом не знает иностранных языков, науку и тд. С другой стороны чему могут научить подрастающее поколение люди не имеющие образования, что будет с новым поколением?

Как мы знаем, если мы не сможем полноценно учить подрастающее поколение страна не сможет развиваться и усилить свои позиции. Каждый человек сам строит своё будущее и имеет полное право получать знания в неограниченном количестве. Без образования невозможно создать своё будущее при помощи знаний получаемых в школе, затем в высшем учебном заведении. Если даже по окончании школы выпускники не поступят в престижные крупнейшие вузы страны и не станут юристами, программистами, менеджерами, управленцами, а пойдут в агропромышленную отрасль все равно образование необходимо. Без него тоже не получишь хорошей работы. Все инструкции, даже на оборудовании, применяемым дворниками написано на иностранных языках, а выучить языки без образования невозможно. С образованием человек создает свою светлую дорогу в будущее.

Таким образом, образование имеет большое значение не только для общества, но и для индивида. В современном обществе образование — это основной «социальный лифт», позволяющий талантливому человеку развиваться и подняться из самых низов общественной жизни и добиться высокого социального статуса.

Использованные источники:

1. Арапов М.В., Загвоздкин В.К. Вольдорфские школы в России [Текст]: учеб./М. В. Арапов, В.К. Загвоздкин; М: Академия, 2000г. – 540с.
2. Козлова С.А., Куликова Т.А. Дошкольная педагогика [Текст]: учеб / С.А. Козлова, Т.А. Куликова; М: Академия, 2000г.- 320с.
3. Журналы “Вестник образования” № 9 1998г., № 14 2000г.

Корман И.И.
преподаватель кафедры маркетинга
Уманский национальный университет садоводства
Украина, г. Умань

ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ

Ключевые слова: рынок рыбы и морепродуктов, цена, ценовая политика

Анотация: В статье рассматривается изменение спроса на рыбу и морепродукты при повышении цены. Определяется ценовая эластичность для отдельных видов рыбы и морепродуктов и цена, при которой эти продукты будут приносить максимальную прибыль. Рассчитано допустимое увеличение цены в зависимости от целей ценовой политики.

Ценовая политика предприятия занимает важное место в системе маркетинговых мероприятий, потому что именно она является решающим рычагом будущего развития, благодаря которому можно регулировать норму прибыли, которую стремится получить предприятие. Каждое предприятие самостоятельно устанавливает цены на свой товар, руководствуясь сформированной на свое усмотрение ценовой политикой и полагаясь на собственные знания и практические навыки.

Потребителя не интересует себестоимость производства продукции. Для него важны его собственные расходы на покупку продукта и преимущества, которые он получит от приобретения данного конкретного товара. Потребитель предпочтет продукт конкурента, если такая покупка будет выигршной хотя бы по одному из факторов. Кроме того, процесс ценообразования обязательно должен включать у себя определение уникальных преимуществ продукта, за которые клиенты могут заплатить больше.

Изучению ценовой политики большое внимание уделяли Н.Э. Васильева, В.В. Герасименко, В.И. Дугина, В.Л. Коринев, И.В. Липсиц, А.Ф. Павленко, Ю.Г. Тормоса, Э.А. Уткин, А.Н. Цацулин и другие. Поведение потребителей на рынке исследовали И.В. Алёшина, Б. Гарри, А.В. Гавриленко, Е.П. Голубков, Дж. Залтман, Ф. Котлер, О. В. Прокопенко и другие. Нерассмотренным остается вопрос маркетингового подхода к установлению цены на рыбу и морепродукты и роль факторов, которые определяют выбор потребителей на данном рынке.

Как правило, при определении цены на рыбную продукцию и морепродукты используют стратегию среднего уровня цен. Исключением является продукция из престижных сортов рыбы (форель, лосось, горбуша, окунь морской т.д.), так как она рассчитана на потребителя с большими материальными возможностями. При высоком качестве продукции он

согласен платить большую цену. И в то же время, высокая цена будет показателем качества этой продукции.

Опрос потребителей показал, что среди факторов, которые влияют на выбор конкретного товара на рынке рыбы и морепродуктов, решающим является качество продукции. Цена идет на втором месте. [1] Поэтому появляется возможность увеличивать цену на рыбу и морепродукты без потери объемов спроса. Для того, чтобы определить пределы допустимого увеличения цены, определим зависимость спроса от цены отдельных видов продукции из рыба и морепродуктов, проанализируем ценовую эластичность.

Нами было проведено исследование изменения объемов спроса на рыбу и морепродукты при увеличении цены на них. Потребителям было предложено ответить на вопрос, каким образом повлияет на их решение о покупке изменение цены на 5%, 10%, 20% и так далее до 100%, при высоком качестве продукции и других неизменных условиях. Полученный результат был скорректирован на основе замечаний и дополнений продавцов рыбной продукции и специалистов предприятия, которое занимается производством такой продукции. Результаты исследования зависимости спроса от цены поданы в таблице 1.

Таблица 1. Результаты расчета зависимости спроса от цены для отдельных видов рыбной продукции и морепродуктов

Увеличение цены, %	Изменение спроса, %													
	Рыба соленая			Пресервы			Рыба копченая			Рыба и морепродукты мороженые			Морская капуста	
	Селедка пряного посола	Килька балтийская пряного посола	Форель малосольная	Скумбрия в масле филе-кусочки	Филе селедки в масле со специями	Горбуша в масле филе-кусочки	Селедка горячего копчения	Скумбрия с головой холодного копчения	Килька холодного копчения	Крабовые палочки	Креветки варено-мороженые	Мойва свежемороженая	Салат "Морская капуста маринованная"	Салат из морской капусты по-пекински
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10	0	0	-4,6	0	0	-0,5	-0,3	-1,8	0	0	0	0	0	0
20	0	0	-15,9	-0,4	0	-19,8	-10,2	-19,9	0	-0,1	-28,8	-5,1	0	0
30	-6,8	-0,7	-28,8	-7,9	-4,9	-26,3	-32,8	-37,8	-4,2	-14,8	-44,9	-13,3	-5,8	-3,1
40	-25,1	-21,6	-39,9	-44,9	-29,4	-37,9	-55,7	-58,8	-20,1	-30,4	-77,4	-30,1	-15,8	-17,7
50	-44,8	-34,2	-66,1	-54,7	-41,8	-57,3	-73,9	-87,2	-47,6	-57,2	-83,9	-49,4	-26,9	-24,5
75	-61,1	-57,6	-95,4	-75,5	-65,4	-76,7	-94,8	-95,9	-75,2	-62,7	-97,7	-61,2	-48,3	-45,9
100	-75,8	-72	-100	-98,7	-81,6	-91,1	-99,2	-99,8	-86,8	-78,2	-99,5	-87,1	-64,9	-75,3

Для соленой рыбы эластичность спроса составляет 0-0,90 для селедки, 0-0,77 для кильки балтийской пряного посола, то есть спрос

является относительно неэластичным, потребитель реагирует на изменение цены, но не ощутимо. Изменение уровня цены в этом случае является больше, чем изменение величины спроса. Это связано с тем, что рыба обычно дешевле мяса. Ее покупают те потребители, которые желают разнообразить или дополнить свой рацион и потому незначительное повышение цены на их выбор не влияет. Для форели малосолевой эластичность представляет от 0 до 1,32 – спрос в большей мере зависит от цены. Это связано с большей ценой форели.

Селедка пряного посола и килька балтийская имеют постоянный спрос, являются традиционными видами соленой рыбы для нескольких поколений жителей Украины. Кильку пряного посола чаще всего покупают те, для кого селедка и другие сорта рыбы является слишком дорогими. И, как правило, покупают в небольших объемах. Так как цена кильки является невысокой, потому повышение цены на 10-20% будет незначительной и этот вид соленой рыбы будет оставаться самым дешевым. Таким образом, даже при повышении цены на 20% для селедки и для кильки спрос будет неизменным при условии сохранения высокого качества продукции и доверия потребителя к избранной торговой марке. Для форели малосолевой увеличения цены более ощутимо будет влиять на спрос.

Проанализировав изменение спроса в зависимости от изменения цены, можно определить, как при этом изменится прибыль, и определить такую цену, при которой он будет максимальным. Для селедки пряного посола и кильки это будет повышение цены на 30 %. При этом прибыль увеличится на 21,16 % для селедки и на 29,09 % для кильки. Для форели малосолевой максимальная прибыль будет получена при увеличении цены на 10%. Прибыль в этом случае увеличится на 4,94 %.

Для пресервов эластичность будет составлять 0-1,15 для более дорогой рыбы, например, горбуши в масле, 0-0,87 для филе селедки в масле со специями и 0-1,12 для скумбрии в масле. Для филе селедки показатель эластичности меньше 1, следовательно спрос является относительно неэластичным. Данный вид рыбной продукции является удобным в потреблении, часто покупается для праздничного стола, потому сохраняет благосклонность потребителей. Для пресервов из других более дорогих сортов рыбы эластичность больше 1, следовательно спрос значительно зависит от цены.

Спрос на филе селедки менее эластичен, так как это наиболее демократический вид рыбных пресервов. Даже при увеличении цены на 100% пресервы из селедки будет покупать часть потребителей, которая рассматривает этот продукт как обязательную составляющую праздничного меню или удобное в потреблении дополнение к основному рациону или потреблению на природе.

Спрос на скумбрию более эластичен, что связано с большей ценой данного вида рыбы. Изменение цены на 10% не повлияет на объемы спроса,

но дальнейшее повышение цены приведет к его сокращению, так как за такую цену можно приобрести пресервы из других, более дорогих сортов рыбы или купить скумбрию соленную по меньшей цене. Хотя благосклонность потребителей к данному виду продукции сохраняется.

Горбуша принадлежит к деликатесным сортам рыбы с большей ценой. Покупают такие пресервы люди с большим достатком или по особому поводу. Если цена будет слишком высокой, большинство потребителей будут отказываться от данного вида продукции в пользу более дешевых видов пресервы или будут покупать горбушу соленную куском, которая будет дешевле. Поэтому и зависимость между ценой и спросом более существенна.

Прибыльность пресервы из скумбрии будет наибольшей при увеличении цены на 30%. При дальнейшем росте цены спрос будет значительно сокращаться и соответственно произойдет уменьшение прибыли. Для пресервы филе селедки в масле наибольшую прибыль принесет рост цены на 30 %. При этом цена вырастет на 23,63 %. Для горбуши в масле наиболее прибыльным будет рост цены на 10%, что позволит увеличить прибыль на 9,45%.

Эластичность спроса копченой рыбы составляет от 0 до 1 для более дешевых сортов рыбы, например, кильки холодного копчения, то есть приближается к единичной эластичности – при значительном росте цены происходит уменьшение спроса почти на такую же величину. Для более дорогих сортов рыбы зависимость между ценой и спросом плотнее. Эластичность для селедки горячего копчения составляет от 0 до 1,48, для скумбрии с головой холодного копчения - от 0 до 1,74.

Копченая рыба не является продуктом питания на каждый день. Ее покупают на праздники или по определенному поводу, потому спрос на нее теснее связан с ценой. Потребители, при значительном росте цены, отказываются от покупки или покупают другой вид копченой рыбы по более низкой цене. Также на ценовую эластичность влияет высокая цена на копченую рыбу сравнительно с другими видами рыбной продукции, что связано с технологическим процессом ее изготовления.

Наибольшая прибыль от реализации кильки холодного копчения можно будет получить при росте цены на 30% При этом прибыль увеличится на 24,54%. Прибыльность других сортов копченой рыбы будет наибольшей, при изменении цены на 10%. Прибыль от реализации селедки горячего копчения вырастет на 9,67%, скумбрии холодного копчения – на 8,02 %.

Ценовая эластичность для мороженой рыбы и морепродуктов колеблется от 0 до 1,14 для крабовых палочек, от 0 до 1,94 для креветок варено-мороженных, от 0 до 0,99 для свежемороженой мойвы. То есть спрос является эластичным.

Крабовые палочки – это продукт с умеренной ценой, который готов к потреблению, и может использоваться в качестве замены мяса и рыбы в

повседневном рационе, и как составляющая праздничных блюд. Поэтому спрос на крабовые палочки сохранится даже при увеличении цены.

Спрос на креветки варено-мороженые более эластичный. Это объясняется их высокой ценой и спецификой продукта. При росте цены на креветки, потребители отказываются от их покупки и заменяют их другим видом рыбной продукции или морепродуктов.

Мойва свежемороженая является одним из самых дешевых сортов рыбы, потому и спрос на нее более стабилен, чем на другие сорта мороженой рыбы. Даже при росте цены, она будет дешевле мяса и других сортов рыбы. Так как ее покупают не каждый день, то и совокупные расходы на ее приобретение для потребителей вырастут не значительно и существенным образом не будут влиять на спрос.

Прибыльность крабовых палочек будет наибольшей при увеличении цены на 20% и будет составлять 119,88%. Для креветок наибольший рост прибыли будет при увеличении цены на 10%. Прибыль при этом вырастет на 10%. Для мойвы свежемороженой рост цены на 20% приведет к росту прибыли на 13,88%.

Эластичность спроса салатов из морской капусты представляет 0-0,75, то есть спрос уменьшается меньшими темпами, чем растет цена. Такая ситуация объясняется невысокой ценой морской капусты, которая является альтернативой свежим овощам в зимне-весенний период. Кроме того, морскую капусту покупают в объемах меньше килограмма и потому рост цены существенным образом не увеличивает цену покупки.

Наибольшую прибыль морская капуста будет приносить при росте цены на 30%. При этом прибыль салата "Морская капуста маринованная" вырастет на 22,46%, салата по-пекински – на 25,97%.

Следовательно, на основе проведенного анализа, было определено, что спрос на рыбу и морепродукты в большинстве своем неэластичен, потому предприятие имеет возможность увеличивать цену без потери объемов продаж (при условии сохранения высокого качества продукции и доверия потребителей к торговой марке) и таким образом увеличить свою прибыль. Но это касается предприятий, которые имеют постоянные позиции на рынке и преследуют цель получения максимальной прибыли.

Таблица 2. Допустимые размеры увеличения цены, в соответствии с целью деятельности фирмы

Вид продукции	Цель ценовой политики - удержаться на рынке		Цель ценовой политики - максимизация прибыли	
	Увеличение цены, %	Увеличение прибыли, %	Увеличение цены, %	Увеличение прибыли, %
Рыба солена				
Килька балтийская пряного посола	20	20,0	30	29,09
Селедка пряного посола	20	20,0	20	18,92
Форель малосольная филе	5	5,0	10	4,94

Пресервы				
Филе селедки в масле со специями	20	20,0	30	23,63
Скумбрия в масле филе-кусочки	10	10,0	30	19,73
Горбуша в масле филе-кусочки	5	5,0	10	9,45
Рыба копченая				
Килька холодного копчения	20	20,0	30	24,54
Селедка горячего копчения	5	5,0	10	9,67
Скумбрия с головой холодного копчения	5	5,0	10	8,02
Мороженая рыба и морепродукты				
Крабовые палочки	10	10,0	20	19,88
Креветки варено-мороженые	10	10,0	10	9,89
Мойва свежемороженая	20	20,0	20	13,88
Морская капуста				
Салат «Морская капуста маринованная»	20	20,0	30	22,46
Салат из морской капусты по-пекински	20	20,0	30	25,97

За счет увеличения прибыли можно будет сохранить существующий ассортимент продукции независимо от стоимости сырья и расширить допустимые пределы колебания этой стоимости, обеспечивая стабильную работу предприятия. Также часть полученного дополнительного дохода можно использовать для усиления других маркетинговых мероприятий и таким образом закрепить существующие позиции предприятия на рынке.

Использованные источники:

1. Корман И.И. Анализ отечественного рынка рыбы и морепродуктов и факторы, которые определяют поведение потребителей на этом рынке / И.И.Корман // Вестник Винницкого политехнического инс. – 2012. – № 4. – С. 50-55

Корнаухова Т.Ф.

студент 4 курса

экономический факультет

Мордовский государственный университет имени Н. П. Огарёва,

Россия, г. Саранск

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация: В статье дается краткая характеристика стратегического планирования, рассматривается его процесс и элементы.

Ключевые слова: процесс, стратегическое планирование, бизнес-среда, возможности.

В настоящее время одной из главных предпосылок стратегического планирования на отечественных предприятиях стало развитие рыночных отношений, их постоянное и непрерывное совершенствование. Создание эффективной системы стратегического планирования может стать важным преимуществом в условиях жесткой конкуренции.

Стратегическое планирование должно быть направлено на совершенствование дальнейшего функционирования организаций и обеспечивать перспективность развития бизнеса.

Так что же такое стратегическое планирование?

Стратегическое планирование – это одна из функций управления, которая представляет собой процесс разработки стратегий и методов их реализации, постоянно изменяющихся, адаптирующихся к новым условиям путем корректировки системы мер по выполнению планов [1].

Стратегическое планирование не отождествляется с перспективным планированием, а представляет собой систему различных видов плановой деятельности, включая разработку долгосрочных и оперативных планов.

Выражаясь фигурально, стратегическое планирование для бизнеса, можно представить, как дорожную карту для водителя, где определены маршруты движения. Формальное рассмотрение будущего курса работы и развития организации. Стратегическое планирование задает перспективные направления развития организации, определяет миссию существования и развития, основные виды ее деятельности, позволяет увязать в единую систему маркетинговую, производственную и финансовую деятельность.

До последнего времени стратегическое планирование было прерогативой крупных международных концернов. Однако ситуация стала меняться и как показывают опросы, все больше и больше компаний, представляющих средний бизнес, начинают заниматься вопросами стратегического планирования [2].

По мере роста, усложнения и насыщения бизнес-среды, потребность в стратегическом планировании становится все более явной. Современные условия ведения бизнеса отражают то, что стратегическое планирование является наиболее адекватным способом прогнозирования будущих проблем и возможностей, обеспечивая, таким образом, разработку плана на длительный срок.

Нет идеальной формулы построения процесса стратегического планирования. Существуют, однако, технология, включающая этапы (шаги), оптимизирующие значение стратегического планирования.

Процесс стратегического планирования включает следующие этапы:

- 1) определение миссии предприятия;
- 2) формирование целей и задач функционирования предприятия;
- 3) анализ и оценка внешней среды;

- 4) анализ и оценка внутренних ресурсов предприятия;
- 5) анализ видов стратегии;
- 6) выбор стратегии;
- 7) формирование стратегии предприятия;
- 8) оценка стратегии;
- 9) планирование по функциям (финансовое, инвестиционное, инновационное и др.);
- 10) составление стратегического плана с основными показателями;

Результатом процесса стратегического планирования является стратегический план.

Стратегический план – это комплексный документ, объединяющий в единое целое видение перспективы, ключевые ценности фирмы, реалистичные оценки изменений внешней и внутренней среды, четко сформулированные стратегии, комплексы целей, задач, сроки их выполнения и финансовое обеспечение, ответственных за реализацию стратегии, достижения поставленных целей. Он разрабатывается достаточно гибким индивидуально для каждой организации [3].

Стратегическое планирование обеспечивает гибкость и нововведения в деятельность организации. Это облегчает процесс принятия эффективных решений, лучший выбор из стратегических альтернатив и определяет более высокую вероятность достижения руководителями и заинтересованными сторонами целей и задач.

Само по себе стратегическое планирование не гарантирует успеха, однако формальное планирование может создать ряд важных и часто существенных благоприятных факторов, или точнее, конкурентных преимуществ. Организации, осуществляющие стратегическое планирование лучше подготовлены развиваться на рынке, приспосабливаться к рыночным изменениям и учитывать интересы потребителей в продуктах или услугах.

Стратегическое планирование может быть сложным процессом, особенно, если осуществляется на предприятии впервые. Процесс стратегического планирования требует терпения, настойчивости и творческого подхода, а также участия всех уровней управления организации. Стратегический план может стать началом улучшенных и предсказуемых результатов для компании.

В периоды, когда бизнес выбивается из колеи, теряет свои позиции, стратегический план может помочь восстановить конкурентную позицию предприятия. Когда стратегического планирования рассматривается как непрерывный процесс – становится конкурентным преимуществом и обеспечивает улучшенное исполнение повседневной деловой практики.

Таким образом, стратегическое планирование крайне необходимо для современной организации, функционирующей в постоянно меняющемся и непредсказуемом климате бизнеса.

Использованные источники:

1. Масленचेиков Ю.С., Тронин Ю.Н. Стратегический и кризисный менеджмент фирмы: Учебное пособие для вузов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2005. – 884 с.
2. Маленков Ю.А. Стратегический менеджмент : учеб. – М.: Проспект, 2008. – 224 с.
3. Стратегическое планирование / под ред. А.Н. Петрова. – СПб.: Знание: ГУЭФ, 2004. – 200 с.

Корнилова А.С.

магистрант кафедры экономики

НОУ ВПО Московский технологический институт «ВТУ»

Россия, г. Москва

ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АКТИВНЫХ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИИ

На сегодняшний день, когда рынок кредитования восстановился после финансового кризиса, конкуренция между участниками рынка ощущается наиболее остро. Долговой кризис в развитых странах и неустойчивое состояние мировой экономики в целом породили, с одной стороны, избыток ликвидности, с другой – дефицит потенциальных заемщиков. Такой дисбаланс усиливает конкуренцию, и проблема развития рынка кредитования становится весьма актуальной. В этой связи исследования в области нетрадиционных банковских операций, позволяющих диверсифицировать механизмы кредитования и повысить эффективность банковской деятельности, приобретают все большее значение.

С целью повышения конкурентоспособности банка, а также повышения эффективности активных операций и расширения ассортимента банковских услуг предлагается рассмотреть внедрение операции факторинга – комплекса финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате [1].

Различные типы факторинговых соглашений позволяют конструировать факторинговые схемы, адаптируя их к возможности и потребности клиента (табл. 1).

При факторинге с финансированием клиент (поставщик товара) уступает фактору-посреднику право последующего получения платежей от покупателей. Обычно клиенты получают от фактора 80-90% стоимости отгруженной продукции. Таким образом, фактор-посредник предоставляет клиенту кредит в виде досрочной оплаты поставленных товаров [3].

Таблица 1

Основные схемы работы по факторингу

Тип факторингового соглашения	Факторинговое соглашение			
	С регрессом (1-й тип)	Без регресса (2-й тип)	С финансированием (3-й тип)	Без финансирования (4-й тип)
Открытое соглашение (1-й тип)	1.1	1.2	1.3	1.4
Закрытое соглашение (2-й тип)	2.1	-	-	2.4

При факторинге с финансированием клиент (поставщик товара) уступает фактору-посреднику право последующего получения платежей от покупателей. Обычно клиенты получают от фактора 80-90% стоимости отгруженной продукции. Таким образом, фактор-посредник предоставляет клиенту кредит в виде досрочной оплаты поставленных товаров.

Под факторингом без финансирования понимают инкассирование фактором-посредником дебиторских счетов клиента. В этом случае клиент факторинговой компании или банка, отгрузив продукцию, предъявляет счета своему покупателю через фактора-посредника, задача которого состоит в получении причитающегося в пользу клиента платежа в сроки, согласованные клиентом (поставщиком) и покупателем в хозяйственном договоре.

Открытый факторинг — это вид факторинга, при котором плательщик (должник) уведомляется об участии в расчетах фактора-посредника. Оповещение осуществляется путем записи на счете-фактуре о направлении платежа в адрес фактора.

При закрытом, или конфиденциальном, факторинге покупатель вообще не уведомляется о переуступке поставщиком требований фактору-посреднику. В этом случае должник ведет расчеты с самим поставщиком, а последний после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита.

Факторинг без права регресса означает, что фактор-посредник при неоплате покупателем счетов в течение определенного срока (обычно от 36 до 90 дней) должен оплатить все издержки по взысканию долга в пользу кредитора (поставщика). В этом случае поставщик не несет риска по проданной им фактору дебиторской задолженности.

В договоре между клиентом и фактором-посредником может предусматриваться и право регресса, т.е. право возврата фактором клиенту неоплаченных покупателем счетов с требованием погашения кредита. На практике факторинге правом регресса применяется крайне редко [4].

Финансовая услуга факторинга имеет определенную стоимость, которая определяется фактором исходя из конкретных особенностей сделки. Стандартно стоимость факторинга складывается из трех основных комиссий,

которые могут выражаться в процентном и денежном эквиваленте. За оформление факторинга взимается:

- финансовый сбор, который факторинговая компания начисляет за проверку документации на осуществление поставки (60 руб. – среднее по России);

- комиссия за предоставление финансирования (по России колеблется 0,5-2,5%);

- комиссия за предоставление факторингового обслуживания (по России 15-35%) [2].

Объем российского рынка факторинга по итогам 2012 года перешагнул рубеж в 1 трлн. рублей и составил 1,45 трлн. рублей. Темпы прироста в 2012 году относительно 2011 года замедлились и составили 65%. Снижение темпов роста рынка наблюдается уже на протяжении 1,5 лет (табл. 2).

Таблица 2

Темпы прироста рынка факторинга снижаются на протяжении 1,5 лет

Период	Темпы прироста, %
Первое полугодие 2011 года к первому полугодю 2010 года	80,0
Второе полугодие 2011 года ко второму полугодю 2010 года	75,5
Первое полугодие 2012 года к первому полугодю 2011 года	69,4
Второе полугодие 2012 года ко второму полугодю 2011 года	61,5

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Темп прироста рынка факторинга в 2012 году составил 65% относительно 2011.

Главной тенденцией 2012 года было усиление специализации Факторов. За 2012 год на рынке произошла ярко выраженная отраслевая, продуктовая и клиентская сегментация факторов. Факторинг начал четко и индивидуально работать для крупного, малого и среднего бизнеса со своими ценовыми ставками и условиями.

Объем рынка безрегрессного факторинга за 2012 год удвоился по сравнению с 2011 годом, а его доля достигла 1/3 рынка. В то же время основные игроки рынка безрегрессного факторинга в сегменте малого и среднего бизнеса показали хотя и очень высокий темп прироста уступленных требований без права регресса (43%), но все же ниже среднерыночного. Таким образом, основной рост пришёлся на крупный бизнес.

Динамика рынка факторинга существенно опережает динамику не только ВВП, но и других сегментов финансового рынка (табл. 3). Доля факторинга в ВВП выросла до 2,3% в 2012 году (1,6% годом ранее) [6].

«Эксперт РА» прогнозирует замедление темпов роста рынка до 35-40% в 2013 году, такая динамика позволит рынку достичь 2 трлн. рублей.

Таблица 3

**Рынок факторинга в 2012 году рос быстрее других сегментов
финансового сектора**

Объемы сегментов финансового рынка	01.01.10 г.	01.01.11 г.	01.01.12 г.	01.01.13 г.	Темп прироста на 01.01.13 г. по сравнению с 01.01.12 г. или 2012/2011 гг., %
Кредитный портфель банков, млрд. рублей	16 116	18 148	23 266	27 709	19
<i>В т. ч. кредитный портфель крупных корпоративных клиентов, млрд рублей</i>	<i>9 894</i>	<i>10 836</i>	<i>13 872</i>	<i>15 477</i>	<i>12</i>
Объем портфеля лизинговых компаний, млрд. рублей	960	1 180	1 860	2 530	36
Объем портфеля факторинговых компаний, млрд. рублей	63	99	171	252	47
Оборот российского рынка факторинга (за год, предшествующий отчетной дате), млрд. рублей	361	496	880	1450	65
Объем взносов страховых компаний без учета ОМС (за год, предшествующий отчетной дате), млрд. рублей	514	558	665	809	22
Номинальный ВВП (за год, предшествующий отчетной дате), млрд. рублей	39 101	44 491	54 369	62 357	15

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов, лизинговых компаний, Банка России, ФСФР

При сохранении низких ставок для крупного бизнеса факторинг продолжит перетягивать на себя банковских заёмщиков [5]. Прежняя модель роста ещё далеко не исчерпала свой потенциал, поэтому в 2013 году «Эксперт РА» ожидает сохранения тенденции роста рынка факторинга, прежде всего, за счет крупных клиентов.

Использованные источники:

1. Волков С., Мусиец М. Подсели на факторинг // Эксперт. 2012. № 38 (820).
2. Григоров, А. А. Российский рынок услуг факторинга / А. А. Григоров // Банковское дело, 2012. - № 2. - С. 86-89. - Библиогр.: с. 89.
3. Евдокимова, С. С. Российский рынок факторинговых услуг и перспективы использования факторинга в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью (на примере продуктовой линии банка "Национальная Факторинговая Компания") / С. С. Евдокимова // Финансы и кредит, 2013. - № 13. - С. 22-34. - Библиогр.: с. 33-34
4. Ильясов, С. М. Факторинговые операции российских банков: тенденции, технологии, перспективы / С. М. Ильясов, С. Ю. Бацына // Банковское дело, 2013. - № 6. - С. 56-61. - Библиогр.: с. 61.
5. Малов, Д. У рынка факторинга хорошие перспективы в России / Д. Малов; беседовала В. Новикова // Аналитический банковский журнал, 2013. - № 5. - С. 60-65.
6. Российский рынок факторинга — 2012: Аналитический обзор. - М.: Финансгрупп. 2013.

Королева А. Д.
студент 5 курса
специальность «Бухгалтерский учет, анализ и аудит»
Аверина О. И., д. э. н.
профессор
кафедра «Бухгалтерского учета, анализа и аудита»
Мордовский государственный университет им. Н.П.Огарева
Россия, г. Саранск

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ РЕЙТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

В условиях рыночной экономики успешность функционирования хозяйствующего субъекта обеспечивается принятием обоснованных управленческих решений. Для этого необходимо не только наличие объективных и достоверных данных о финансовом состоянии и деловой активности предприятия, но и их анализ. Одним из инструментов внутрихозяйственного, но в большей мере межхозяйственного сравнительного анализа выступает рейтинговая оценка.

Рейтинг (англ. rating) – оценка значимости, масштабности, важности предприятия. Любой рейтинг имеет практическую направленность. В основе рейтинга лежит обобщенная характеристика финансово-хозяйственной деятельности, позволяющая по определенным признакам ранжировать хозяйствующие субъекты в определенной последовательности по степени убывания (возрастания) признака путем их отнесения к какому-либо классу, разряду, категории.

Для проведения рейтинга нами были взяты предприятия хлебопекарного производства, имеющие примерно одинаковую численность занятых, величину активов, объемы реализации продукции.

В результате такого подхода были отобраны для рейтинга следующие предприятия Приволжского федерального округа: ОАО «Хлебозавод» (Республика Мордовия), ОАО «Самарский хлебозавод №5» (Самарская область), ОАО «Оренбургский хлебокомбинат» (Оренбургская область), ОАО «Кстовский хлеб» (Нижегородская область) и ОАО «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат» (Кировская область).

Проведение рейтинга основано на выборе показателей для ранжирования предприятий, где принципиальное значение имеет объективность и точность выбора системы показателей, положенной в основу расчета рейтинга. Рейтинговая оценка выступает интегральной оценкой деятельности предприятия и базируется на основании системы абсолютных или относительных показателей либо на сочетании тех и других. В качестве абсолютных показателей обычно берутся: выручка от продажи продукции, работ, услуг; величина активов; чистая прибыль; величина затрат. Однако на практике в большинстве случаев применяются

относительные показатели, поскольку рейтинги, построенные на удельных показателях, дают больше аналитической информации. В качестве таких показателей могут выступать показатели ликвидности, оборачиваемости, деловой активности, структуры капитала и другие.

В настоящее время разработано и используется множество методик для проведения рейтинга. Так, методика П.В. Донцовой, Н.А. Никифоровой и Г.В. Савицкой делает акцент на ликвидность и финансовую устойчивость предприятия. Методика А.Д. Шеремета предусматривает проведения рейтинга на основе четырех групп показателей. Однако автор оставляет право выбора финансово-экономических коэффициентов за аналитиком, поскольку приводится лишь примерный набор исходных показателей для проведения рейтинговой оценки. Методика Р.С. Сайфулина и Г.Г. Кадыкова включает в себя показатели, наиболее полно отражающие финансовое состояние предприятия: обеспеченность оборотных активов собственными источниками, коэффициент текущей ликвидности, интенсивность оборота авансируемого капитала, эффективность управления предприятием, а также рентабельность собственного капитала. Методика Н.П. Кондракова является малоинформативной, поскольку основывается только на двух показателях: коэффициенте текущей ликвидности и коэффициенте обеспеченности оборотных активов собственными средствами. Данные показатели являются достаточно важными, однако для полной и объективной оценки состояния предприятия их недостаточно.

Рейтинговая оценка проводится на основании комплекса показателей, поскольку ни один из финансово-экономических коэффициентов нельзя считать исчерпывающим для характеристики финансово-экономического положения предприятия. Каждый из показателей характеризует ту или иную сторону деятельности предприятия и является важным с точки зрения его рейтинговой оценки.

Так на основе изучения литературных источников нами была отобрана система показателей примерно равных по значимости и отражающих в наибольшей мере каждое из основных направлений анализа финансового состояния: платежеспособность, финансовую устойчивость, деловую активность, рентабельность.

В качестве первичной информации будем использовать данные бухгалтерской отчетности анализируемых предприятий.

Проведем ранжирование хлебопекарных предприятий с помощью применения метода эталонного предприятия. Его сущность заключается в сопоставлении показателей всех предприятий с показателями самого успешно функционирующего конкурента. При этом базой для получения рейтинговой оценки являются наиболее лучшие результаты из всей совокупности сравниваемых объектов.

Представим все собранные исходные данные (коэффициенты, показатели) в виде матрицы с элементами a_{ij} , то есть таблицы, где по

строкам записываются показатели $i=1\dots n$, а по столбцам – номера предприятий $j=1\dots m$ (таблица 1).

Таблица 1 – Расчет исходных показателей для проведения рейтингового анализа деятельности хлебопекарных предприятий

№		Показатель	1	2	3	4	5	Эталонное предприятие
1 группа Показатели оценки платежеспособности								
1.1	Коэффициент текущей ликвидности	3,5416	1,5746	2,0409	2,2066	0,7517	3,5416	
2 группа Показатели оценки финансовой устойчивости								
2.1	Коэффициент концентрации заемного капитала	0,2079	0,3626	0,4338	0,4525	0,7854	0,2079	
2.2	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,7142	0,3649	0,3690	0,1478	- 0,3640	0,7142	
2.3	Коэффициент маневренности собственных оборотных средств	0,6558	0,3270	0,4481	0,1433	- 0,9766	0,6558	
3 группа Показатели оценки деловой активности								
3.1	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (в размах)	3,9830	4,3706	3,8429	7,7358	7,5208	7,7358	
4 группа Показатели эффективности деятельности предприятия								
4.1	Рентабельность по чистой прибыли, %	3,22	- 10,53	1,94	- 1,27	0,36	3,22	
4.2	Рентабельность затрат на производство проданной продукции, %	8,17	- 1,39	2,17	3,02	2,86	8,17	

1 - ОАО «Хлебозавод»; 2- ОАО «Самарский хлебозавод №5»; 3- ОАО «Оренбургский хлебокомбинат»; 4- ОАО «Кстовский хлеб»; 5- ОАО «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат»;

Далее по каждому финансовому коэффициенту определим максимальное (минимальное) значение a_{ij} и занесем в столбец условного эталонного предприятия ($m+1$). Рассчитаем стандартизированные показатели по отношению к соответствующему эталонному предприятию по формуле 1:

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}, \quad (1)$$

где X_{ij} – стандартизированные показатели финансового состояния j -го предприятия [2].

Затем для каждого предприятия определяем значение ее рейтинговой оценки по следующей формуле 2:

$$R_1 = \sqrt{(1 - x_{1j})^2 + (1 - x_{2j})^2 + (1 - x_{nj})^2}, \quad (2)$$

где $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$ – стандартизированные показатели j -ой анализируемой организации [2].

Результаты расчетов представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Стандартизация и определение значений рейтинговой оценки

№	Предприятия		1	2	3	4	5
	Показатель						
		1 группа Показатели оценки платежеспособности					
1.1	Коэффициент ликвидности	текущей	1,0000	0,4446	0,5763	0,6231	0,2122
		2 группа Показатели оценки финансовой устойчивости					
2.1	Коэффициент концентрации капитала	заемного	1,0000	1,7441	2,0866	2,1765	3,7778
2.2	Коэффициент обеспеченности собственными средствами	оборотными	1,0000	0,5109	0,5167	0,2069	- 0,5097
2.3	Коэффициент маневренности собственных средств	оборотных	1,0000	0,4986	0,6833	0,2185	- 1,4892
		3 группа Показатели оценки деловой активности					
3.1	Коэффициент оборачиваемости оборотных активов (в раз)		0,5149	0,5650	0,4968	1,0000	0,9722
		4 группа Показатели эффективности деятельности предприятия					
4.1	Рентабельность по чистой прибыли, %		1,0000	- 3,2702	0,6025	- 0,3944	0,1118
4.2	Рентабельность затрат на производство проданной продукции, %		1,0000	- 0,1701	0,2656	0,3696	0,3501
Комплексная рейтинговая оценка			0,2353	4,5985	1,6262	2,2600	4,2455
Места по рейтингу			1	5	2	3	4

1 - ОАО «Хлебозавод»; 2- ОАО «Самарский хлебозавод №5»; 3- ОАО «Оренбургский хлебокомбинат»; 4- ОАО «Кстовский хлеб»; 5- ОАО «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат»;

После подсчета рейтинговой оценки предприятия ранжируются в порядке ее возрастания или убывания. Наивысший рейтинг будет иметь предприятие с минимальным значением рейтинговой оценки R , то есть предприятие, показатели которого наиболее близки к выбранному эталону. В ходе ранжирования были получены следующие итоги:

- 1 место – ОАО «Хлебозавод» Республика Мордовия;
- 2 место – ОАО «Оренбургский хлебокомбинат» (Оренбургская область);
- 3 место – ОАО «Кстовский хлеб» (Нижегородская область);
- 4 место – ОАО «Кирово-Чепецкий хлебокомбинат» (Кировская область);

5 место – ОАО «Самарский хлебозавод №5» (Самарская область).

Достоинством сопоставления с эталонным предприятием является сравнительный характер, поскольку учитываются и соотносятся показатели всех конкурентов. Однако с другой стороны наивысшие значения показателей предприятия, выбранного в качестве эталона может и не быть типичной базой для анализа. Поскольку максимальная величина параметра совершенно не тождественна его оптимальному значению [3].

Таким образом, проведение рейтинговой оценки финансового состояния хозяйствующих субъектов позволяет количественно характеризовать тенденции в развитии предприятия и указывает на слабые места в работе, которые необходимо устранить в целях повышения эффективности деятельности предприятия.

Рассмотренная в данной статье методика вычисления рейтинговой оценки может быть применена хлебопекарными предприятиями в качестве инструмента анализа финансового состояния. Формирование оценки на основе приведенных параметров позволит наиболее полно отразить все сильные и слабые стороны хозяйствующего субъекта, на основании полученных результатов руководство сможет принять адекватные управленческие решения.

Использованные источники:

- 1 Аверина О.И., Амелькина А.А. Рейтинговая оценка предприятий по данным финансовой отчетности / О.И. Аверина, А.А. Амелькина // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sisupr.mrsu.ru/2009-2/pdf/7.12_Amelkina.pdf
- 2 Анализ финансовой отчетности: Учебник / Под ред. М.А. Вахрушиной, Н.С. Пласковой. – М.: Вузовский учебник, 2007. – с. 308-313.
- 3 Пешкова А.А. Анализ методов оценки финансовой устойчивости предприятия / А.А. Пешкова // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2009. – №2.
- 4 Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А. Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с. – (Высшее образование).

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ТЕРРИТОРИИ Г. ХАНТЫ-МАНСИЙСКА

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Социально-экономическая сущность, роль и назначение налогов определяются экономическим и политическим строем общества, природой и задачами государства, а также историей становления системы налогов. Особое место в системе

общественных отношений занимают имущественные налоги, с функционированием которых так или иначе связаны жизнь и деятельность людей во всех сферах бизнеса, управления и организации.

Налоги на имущество граждан были одним из первых механизмов изъятия средств в виде обязательных платежей. Причина состояла в том, что имущество было одним из немногих объектов, которые могли подвергнуться воздействию со стороны государства. При этом под имуществом понималось не только недвижимое имущество, но и скот, рабы, золото и т.п.

Определенность имущества позволяет государству четко установить возможные налоговые поступления от данного налога, а жесткая взаимосвязь объекта имущества и его владельца позволяет ему определить, кто эти платежи будет уплачивать. С помощью этого рычага можно снизить налоговые выплаты для отдельных категорий плательщиков или перераспределить платежи между группами плательщиков.

Вместе с тем, наблюдаются низкая собираемость имущественных налогов и проблемы администрирования (использование в качестве налоговой базы по налогу на имущество физических лиц инвентаризационной стоимости, сложность и многообразие системы льгот, несовершенство процедур расчета и порядка уплаты по налогу).

В 2010 году в бюджет города Ханты-Мансийска поступили налоговые доходы в сумме 2 189 093,1 тыс. руб. из них - 64 795,86 тыс. руб. доходы от налогообложения имущества физических лиц (что составляет 2,95 %). Основная доля в структуре налогов, поступающих в городской бюджет приходится на НДФЛ – 77,8 % . Из чего можно сделать вывод, что поступления данной категории налогов не существенно влияет на величину пополнения городского бюджета в общем, от налоговых доходов. Наглядно поступления налогов отображены на рисунке 1.

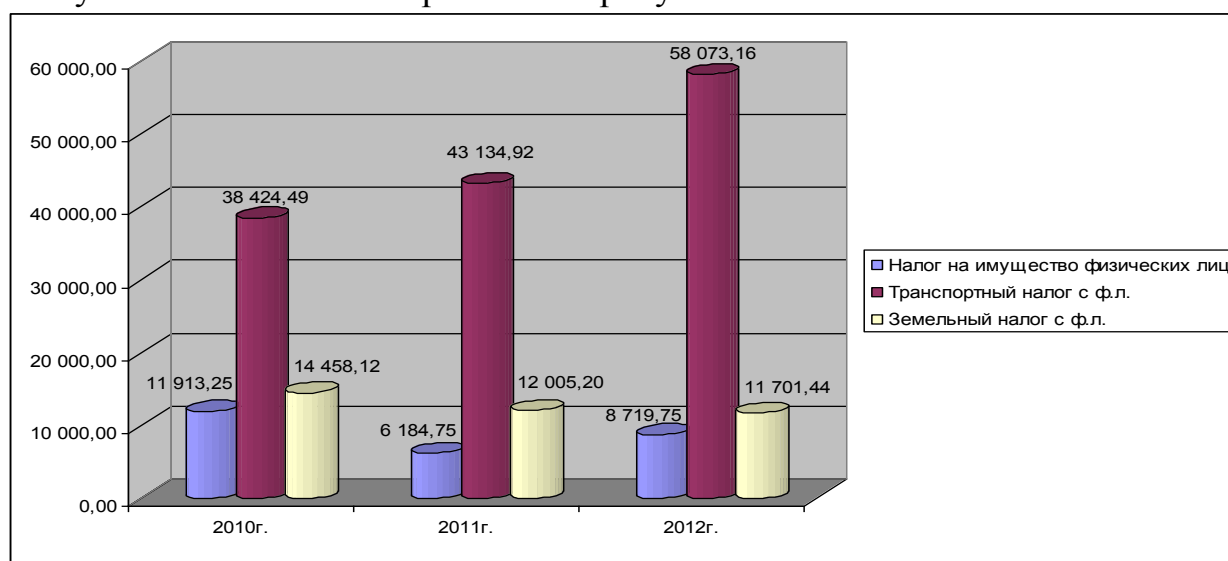


Рис. 1. Поступление имущественных налогов в бюджет г. Ханты-Мансийска за 2010-2012 гг. (тыс. руб.)

Удельный вес налога на имущество физических лиц составляет 18,4 %, транспортного налога взимаемого с физ. лиц и земельного налога – 59,3 % и 22,3 % соответственно от общего количества поступивших средств от имущественных налогов с физических лиц, из чего можно определить, что транспортный налог составляет более половины дохода от налоговых поступлений в категории имущественных налогов.

В 2011 году в бюджет города Ханты-Мансийска поступили налоговые доходы в сумме 2 533 109,8 тыс. руб. (таким образом, поступления 2011 года выше доходов предыдущего периода на 16 %) из них 61 324,87 тыс. руб. приходится на имущественные налоги с физических лиц (что составляет 2,4 % от общей величины налоговых доходов городского бюджета и равен показателю 2010 года).

Налог на имущество физических лиц при плане 6 104,0 тыс. рублей поступил в размере 6 184,75 тыс. рублей (10 % в структуре имущественных налогов с физических лиц), что составляет 101,3 % от плана на 2011 год, по отношению к 2010 году отмечено снижение поступления данного налога на 5 728,5 тыс. рублей, связано это в первую очередь с изменениями законодательно установленных сроков уплаты налога – налог за 2011 год будет начислен в 2012 году.

Транспортный налог с физических лиц при плане 38 500,0 тыс. рублей поступил в размере 43 134,92 тыс. рублей (70 % в структуре имущественных налогов с физических лиц), что составляет 112 % от плана на 2011 год, по отношению к 2010 году отмечен рост поступления данного налога на 4 710,43 тыс. рублей, что обусловлено увеличением числа зарегистрированных транспортных средств в местных органах ГАИ [5].

Земельный налог, при плане 9 990,0 тыс. рублей поступил в размере 12 005,20 тыс. рублей (19,6 % в структуре имущественных налогов с физических лиц), что составляет 120,2 % от плана на 2011 год. По отношению к предыдущему периоду отмечено снижение поступлений данного налога на 2 452,92 тыс. рублей, связано это с ростом числа налогоплательщиков применивших льготы.

Налог на имущество физических лиц в 2012 году поступил в размере 8 719,75 тыс. рублей (11,1 % в структуре имущественных налогов), что на 41% больше 2011 года [2, 3]. По отношению к предыдущему году отмечен рост на 2 535 тыс. рублей, причина чего указана выше.

Транспортный налог с физических лиц в 2012 году поступил в городской бюджет в размере 58 073,16 тыс. рублей, что на 34,63 % превышает прошлогодний показатель, причина тому все та же - увеличение числа транспортных средств.

Поступления земельного налога снизились на 2,6 % по сравнению с 2011 годом и составили в 2012 году 11 701,44 тыс. руб., обусловленного это изменением кадастровой стоимости земельных участков.

Поступление имущественных налогов с физических лиц и динамика изменений приведены в таблице 1.

Таблица 1

Поступление имущественных налогов в бюджет г. Ханты-Мансийска за
2010-2012 гг., тыс. руб.

Показатель	Поступило средств в бюджет	Уд. вес, %	Прирост, %.
2010 г.			
Налог на имущество физ. лиц	11 913,25	18,4	-
Транспортный налог с физ. лиц	38 424,49	59,3	-
Земельный налог	14 458,12	22,3	-
Итого:	64 795,86	100	-
2011 г.			
Налог на имущество физ. лиц	6 184,75	10,1	- 48,09
Транспортный налог с физ. лиц	43 134,92	70,3	12,26
Земельный налог	12 005,20	19,6	-16,96
Итого:	61 324,87	100	-5,35
2012 г.			
Налог на имущество физ. лиц	8 719,75	11,1	40,99
Транспортный налог с физ. лиц	58 073,16	74	34,63
Земельный налог	11 701,44	14,9	-2,53
Итого:	78 494,35	100	28,00

Источник: составлена автором на основе данных налоговой отчетности 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации» [4, 6, 7]

Анализируя поступления в городской бюджет имущественных налогов с физических лиц за последние три года можно отметить незначительное снижение поступлений в 2011 году на 5,3% по отношению к показателю 2010 года. В 2012 году рост поступлений в городской бюджет составил, без малого, 28 %, в основном за счет увеличения объема поступлений транспортного налога [1]. Плановые показатели, как правило, превышаются, что говорит о должной работе налоговых органов.

Потребность в реформировании налогообложения имущества физических лиц обусловлена необходимостью рационализации формирования денежных доходов муниципальных образований, а также повышением эффективности и потенциала налога в целом. Существующий механизм начисления и взимания имущественных налогов в большей

степени служит фискальным целям, нежели задачам общеэкономического характера.

Использованные источники:

1. <http://iam.duma.gov.ru> - Информационно-аналитические материалы Государственной Думы.
2. minfin.ru – Министерство Финансов Российской Федерации
3. www.economy.gov.ru/mines/main - Министерство экономического развития Российской Федерации
4. www.r86.nalog.ru – Управление ФНС России по Ханты-Мансийском автономном округе – Югре
5. www.to86.rosreestr.ru – Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ханты-Мансийском автономном округе – Югре
6. www.nalog.ru – Федеральная налоговая служба
7. www.gks.ru – Федеральная служба государственной статистики

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ
НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-
МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Нефтедобывающая промышленность является ключевой сырьевой отраслью, играющей особо важную роль в экономике России. На ее долю приходится значительная часть поступлений в государственный бюджет и российского экспорта.

В период бурного экономического роста в России за последние несколько лет налоговые поступления в бюджетную систему РФ от нефтяного сектора имели ярко выраженную тенденцию роста, основанную на благоприятной конъюнктуре цен мирового рынка на энергоносители. Также на протяжении этого периода времени ХМАО-Югра являлся крупнейшим донором федерального бюджета. Но, в связи с начавшимся кризисом в 2008 г. и резким падением цен на нефть, ситуация изменилась.

В сложившейся ситуации возникает необходимость совершенствования налогового законодательства в сфере недропользования, принимая во внимание сложившееся экономическое положение России. Существующая система налогообложения в добывающей промышленности России носит ярко выраженный фискальный характер, подвержена частым изменениям и не способствуют привлечению российских и иностранных инвестиций, а также разработке трудноизвлекаемых запасов.

ХМАО - Югра является крупнейшим донором федерального бюджета, куда уходит до 80% налогов, собираемых на территории округа [3]. Тем не

менее, несмотря на такое соотношение в самом регионе остается достаточно средств, позволяющих округу входить в пятерку субъектов РФ с самыми крупными доходами бюджета.

Совсем недавно произошло знаменательное событие в масштабах не только региона, но и страны в целом – добыча 10-миллиардной тонны нефти в ХМАО - Югре. Как известно первый миллиард был получен в 1978 году, на что ушло почти 15 лет [7]. Постепенно наращивая мощности, округ в дальнейшем каждые три года добывал по миллиарду.

Итак, проанализируем более подробно структуру и динамику налоговых платежей в бюджетную систему РФ от недропользователей ХМАО-Югры [2].

Таблица 1

**Динамика налоговых поступлений по ресурсным платежам
за 2004- 2011 гг.**

Бюджеты РФ	Год	Всего налоговых доходов, тыс. руб.	Платежи за пользование природными ресурсами, тыс. руб.		Доля НДПИ в налоговых доходах, %	Темп роста НДПИ, %
			в т.ч. НДПИ в виде углеводородног о сырья	Прочие платежи за пользование природными ресурсами		
Федеральный	2004	349 804 239	196 302 793	180 988	56	100
	2005	774 195 853	453 491 650	380 862	58,6	231,02
	2006	780 194 418	597 181 048	14 562	76,5	131,69
	2007	751 851 206	617 253 064	22 285	82,1	103,36
	2008	1 063 257 907	908 957 579	536	85,5	147,26
	2009	570 511 648	488 294 055	715	85,6	53,7
	2010	883 928 179	772 657 723	4 181	87,4	158,2
	2011	1 278 512 051	1 109 769 998	123 260	86,8	143,63
Консолидированный бюджет субъекта РФ	2004	183 245 388	44 263 298	-109 206	24,2	100
	2005	277 267 668	23 867 631	243 465	8,6	53,92
	2006	165 059 576	31 430 119	47 972	19	131,69
	2007	174 176 259	32 486 570	105 357	18,65	103,36
	2008	228 056 357	47 839 213	228 759	21	147,26
	2009	157 729 909	25 699 109	3 635	16,3	53,72
	2010	168 535 857	-	4 449	-	-
	2011	211 032 266	-	505 864	-	-
Местные	2004	87 435 772	-	-15 072	-	-
	2005	57 108 501	-	46 564	-	-

2006	16 852 894	-	10 896	-	-
2007	23 707 247	-	38 409	-	-
2008	27 927 960	-	1 447	-	-
2009	28 263 333	-	1 676	-	-
2010	34 293 744	-	1 452	-	-

Источник: составлена авторами на основе официальных отчетов 1-НМ
Управления ФНС России по ХМАО – Югре

Сумма налоговых платежей, перечисляемых от предприятий ХМАО-Югры вплоть до 2008 года ежегодно росла. Так, если в 2004 году в федеральный бюджет поступило 349 804 239 тыс. руб., то в 2008 году - 1 063 257 907 тыс. руб. Основную долю всех налоговых доходов на данный период составляет НДС в виде углеводородного сырья. Его доля в налоговых доходах увеличилась с 56 % в 2004 году до 85 % в 2008 году, а именно с 196 302 793 тыс. руб. до 908 957 579 тыс. руб. Основопологающими факторами, оказывающими влияние на рост поступлений от НДС являлись: увеличение уровня добычи нефти и рост цены на нефть [1].

Но всем известный мировой экономический кризис 2008 года негативно сказался как на экономике страны в целом, так и на нефтедобывающих предприятиях в частности. Поступления налогов и сборов резко сокращаются. Так в 2009 году налоговые доходы в федеральный бюджет РФ сократились практически в 2 раза, т.е. до 570 511 648 тыс. рублей [1].

В 2010 году ситуация несколько стабилизируется и поступления налоговых платежей вновь стремительно растут. Данный рост обусловлен тем, что, начиная с 2010 года НДС полностью зачисляется в федеральный бюджет, а регионам предусмотрены в качестве компенсации «выпадающих» доходов дотации. Таким образом, это приведет к росту доходов федерации в 2010 году на 46,5 млрд. рублей, в 2011 году – на 50,9 млрд. рублей, в 2012 году – на 55 млрд. рублей [1].

Поступления в консолидированный бюджет субъекта РФ в 2009 году также уменьшились на 1/3 до 157 729 909 тыс. рублей, т.е. на 70 326 448 тыс. рублей. Но в 2010 и 2011 годах постепенно стали увеличиваться и составили 168 535 857 тыс. рублей и 211 032 266 тыс. рублей соответственно [1].

Что касается поступлений налоговых платежей в местный бюджет, то здесь они имеют обратную тенденцию. Налоговые поступления в местный бюджет в 2009 году незначительно выросли на 335 373 тыс. рублей, т.е. примерно на 10% и составили 28 263 333 тыс. рублей. В последующие два года поступления стабильно увеличивались. Так в 2011 году в местный бюджет поступило 36 034 809 тыс. рублей, что больше на 1 741 065 тыс. рублей по сравнению с 2010 годом [1].

Таким образом, мы видим, что налоговые доходы в бюджетную систему РФ в целом и в частности поступления НДС вплоть до 2008 года практически непрерывно растут, а после мирового экономического кризиса резко сокращаются. Одной из веских причин является увеличение цен на нефть. Но в последующие годы поступления в бюджет вновь постепенно стабилизируются. Это обусловлено как минимум двумя причинами: постепенный выход из мирового финансового кризиса и внесение изменений в части перераспределения НДС между бюджетами РФ.

Далее проанализируем НДС в части налоговой базы и структуры начислений данного налога по нефти.

Таблица 2

Налоговая база и структура начислений НДПИ (по нефти)

Год	Количество добытой нефти, тыс. т	Сумма налога, подлежащая уплате в бюджет за налоговые периоды отчетного года	Сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налоговых льгот и вычетов	в т.ч.		
				в части нормативных потерь	с применением коэффициента 0,7	с применением коэффициента. Кв., меньше 1
2004	247 080	259 092 327	1 311 854	1 311 854	-	-
2005	263 395	492 629 246	2 468 309	2 465 572	2 737	-
2006	253 812	578 684 078	1 625 092	1 625 092	-	-
2007	275 225	677 886 713	3 261 364	2 371 801	-	889 563
2008	276 117	909 895 787	10 312 161	2 940 181	-	7 371 980
2009	267 557	600 531 461	15 154 810	1 861 268	-	13 293 542
2010	265 983	794 635 170	23 506 970	1 429 012	-	22 077 958

Источник: составлена на основе официальных отчетов 5-НДПИ Управления
ФНС России по ХМАО - Югре

Анализ налоговой статистической отчетности по форме 5-НДПИ за последние три года показал следующие результаты. Во-первых, добыча нефти имеет незначительную, но достаточно стабильную тенденцию к сокращению за период 2008-2011 гг., а именно с 276 117 тыс. тонн в 2008 году до 262 482 тыс. тонн в 2011 году [5].

Во-вторых, сумма налога, подлежащая уплате в бюджет резко уменьшается в 2009 году с 909 895 787 тыс. рублей до 600 531 461 тыс. рублей, но в 2010 году вновь увеличивается и составляет 794 635 170 тыс. рублей. В 2011 году сумма налога, подлежащая уплате в бюджет продолжает стабильно увеличиваться и достигает 1 131 032 532 тыс. рублей, что на 336 397 362 тыс. рублей больше по сравнению с предыдущим годом [5].

В-третьих, сумма налога, не поступившая в бюджет в связи с предоставлением налоговых льгот, также ежегодно возрастает за аналогичный период. В 2009 году она равна 15 154 810 тыс. рублей, в 2010 году - 23 506 970 тыс. рублей и в 2011 году - 38 597 172 тыс. рублей соответственно [5].

Необходимо отметить, что нестабильность цен на нефть, как на внешнем, так и на внутреннем рынке, является одним из реальных факторов снижения поступлений доходов в бюджетную систему РФ, в частности сумм НДПИ, так как при расчете налоговой ставки в отношении углеводородного сырья (нефть) учитывается динамика мировых цен на нефть марки «Юралс».

Также необходимо учитывать сложившуюся напряженную обстановку в финансовом секторе, оказывающую значительные последствия на формирование доходной части бюджета РФ.

Высокий уровень цен на мировом рынке усиливал позиции российских продавцов на внутреннем рынке. Снижение мировых цен на нефть во втором полугодии 2008 года повлекло за собой и снижение внутренних цен на нефть.

При низких экспортных ценах некоторые компании отказались от поставок в дальнее зарубежье, однако резкое сокращение экспорта в первой декаде ноября привело к снижению доходов в бюджет, в связи с чем поступило указание правительства о выполнении графика экспортных поставок.

Отдельные компании перестали участвовать в торгах нефтью на внутреннем рынке. Так НК «Сургутнефтегаз» не участвовала в продаже нефти с поставкой в ноябре и декабре.

В сложной ситуации находятся независимые нефтяные компании, их объемы продаж снижаются. В связи с ухудшением конъюнктуры нефтяного рынка, отдельные компании отказываются от внутренних продаж, другие просто консервируют скважины.

Среднегодовая цена на мировом рынке российской нефти марки «Юралс» в 2008 году составляла 94,6 доллара за баррель против 69,3

долларов за баррель в 2007 году. А уже в 2009 она упала до 56 долларов за баррель [4].

Среднегодовая цена нефти сорта «Юралс» за 2011 год составила 109,35 доллара за баррель, т.е. увеличилась в 1,4 раза превысив показатель за аналогичный период прошлого года (78,21 доллара за баррель).

Как известно, налоговые поступления в бюджетную систему от нефтедобывающих предприятий находятся в прямой зависимости от цен на нефть: снижение цены приводит к уменьшению налоговых поступлений, а повышение цен на нефть наоборот.

ФЗ от 27.07.2006 № 151-ФЗ внес изменения в главу 26 НК РФ: ставка налога при добыче нефти корректируется на коэффициент выработанности участка недр.

Цель дифференциации налоговых ставок – создать налоговые льготы для конечной и начальной стадии разработки месторождений, а также снизить налоговую нагрузку на предприятия, осуществляющие добычу нефти из скважин с коэффициентом выработанности более 80%.

Около 100 месторождений в ХМАО-Югре относятся к категории неразрабатываемых [4]. Основные причины невовлечения их в разработку – отсутствие объектов внешней инфраструктуры и недостаточная разведанность запасов, что требует значительных финансовых вложений. Предполагается, что неуплаченная сумма налога будет направлена недропользователями на капитальные вложения в разработку таких месторождений и, следовательно, ускорит их освоение и достижения максимальных уровней добычи. Ускорение освоений принесет налоговые платежи в бюджет.

Предположительно потери бюджета НДПИ могут составить 9 млрд. руб. в год [6], но направление сумм неуплаченного налога на развитие нефтедобычи в регионе принесет дополнительные поступления по другим видам налогов: НДС, налог на прибыль, налог на имущество, акцизы и др.

Для организации комплексного подхода к контрольной работы в части контроля за обоснованностью применения коэффициента выработанности Управлением сформирован список предприятий, которые будут находиться под пристальным вниманием налоговых органов.

В данный список включено 10 организаций, имеющих на территории округа лицензионные участки, на которых степень выработанности запасов 80% и более. При этом из 10 организаций, включенных в данный список, администрируются в налоговых органах округа только три. Фактически же применяют понижающий коэффициент два налогоплательщика, администрируемые в МРИ по КН № 1 (Сургутнефтегаз и Лукойл-Западная Сибирь) сумма, недопоступившая в бюджет за 9 месяцев 2007 года за счет применения коэффициента выработанности по данным плательщикам, составила около 800 млн. руб. из предполагаемых 5,8 млрд.руб. [4]

Остальные налогоплательщики льготой не пользуются в связи с техническими проблемами, возникающими при учете количества добытой нефти на конкретном участке недр, то есть фактически прямой метод учета добытой нефти по конкретному участку на данный момент невозможен (применяется прямой учет добытой нефти в целом по всем участкам).

В течение ряда последних лет надежным источником федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ был НДС, который неизменно рос более высокими темпами, чем налоговые поступления в целом, и вышел на второе место по значению в налоговой системе РФ, что, в основном, можно объяснить правилами определения налоговой базы, поставившими величину налога в зависимость от стоимости добытых полезных ископаемых.

Перспективное направление реформирования законодательства по НДС связывается с совершенствованием системы налогообложения в отраслях, где образуются значительные рентные доходы. В то же время на ближайшие три года намечается ряд мероприятий, которые продолжают уже начатые в предыдущем году изменения налогообложения затратных месторождений.

Дифференциация НДС и повышение его необлагаемого минимума — необходимые, но недостаточные меры для привлечения инвесторов в нефтедобычу. В 2009-2011 гг. они принесли компаниям в ХМАО-Югре около 190 млрд. рублей льгот [4]. Их полное и целенаправленное использование могло бы дать дополнительно 18 млн. тонн нефти по округу, но пока это прерогатива самих компаний. В 2008 году точкой безубыточности для государства, когда нефтегазовые доходы покрывают дефицит бюджета, являлся предел цены в \$18 за баррель, в то время как ее уровень для недропользователей практически в два раза выше — \$33. Уравнять финансовые риски можно лишь с помощью разработки новых механизмов льготирования нефтедобычи.

Введение в 2002 году в систему недропользования такого специфического налога, как НДС, привело к отсутствию дифференцированного подхода в сфере налогообложения нефтедобывающих предприятий.

В настоящее время попытки внесения изменений в принцип расчета данного платежа заключаются в принятии поправок ко 2-й главе НК РФ, касающихся установления понижающего коэффициента, зависящего от степени выработанности запасов отдельных месторождений, а также в повышении с 1 января 2009 года необлагаемого минимума по НДС с \$9 до \$15 за баррель, при этом базовая ставка, которая достаточно долгое время была стабильной и составляла 419 рублей за тонну вплоть до 2011 года. В этом году данная ставка увеличилась до 446 долларов за тонну и в 2013 году планируется дальнейшее увеличение — 470 долларов за тонну.

Действительно, такого рода действия необходимы для целей смягчения фискального характера налоговой системы, а также позволяют

стимулировать инвесторов к освоению трудноизвлекаемых запасов углеводородного сырья. Однако анализ эффективности освоения запасов недр в крупнейшем добывающем регионе страны ХМАО-Югре свидетельствует о недостаточности данных изменений.

Корректировка принципа расчета НДПИ путем учета коэффициента, связанного с выработанностью месторождения, для недропользователей ХМАО-Югры на самом деле обуславливает снижение налоговой нагрузки по трудноизвлекаемым запасам. Однако их доля в общей добыче незначительна (порядка 12%), что не является для крупнейших нефтяных компаний региона и страны в целом главным побудительным мотивом наиболее полного извлечения полезных ископаемых.

Кроме того, не обоснован уровень выработанности в 80%. Расчеты показывают, что для многих месторождений неэффективность освоения возникает при меньшей величине данного критерия, в то время как некоторые месторождения с выработанностью даже более 90% остаются рентабельными для разработки.

Произошедшее увеличение необлагаемого минимума при расчете НДПИ с \$9 до \$15 за баррель с 2009 года в текущих экономических условиях дало существенный эффект как для компаний, так и для государства. Например, суммарная величина льготы для компаний, работающих на территории автономного округа, составила в 2009 году 50,20 млрд. рублей, в 2010-м — 49,97 млрд. рублей и в 2011-м — 49,63 млрд. рублей [7].

В случае вложения высвобождаемых денежных средств в полном объеме в разработку запасов компаний ХМАО-Югры за три анализируемых года могут дополнительно построить 1528 эксплуатационных скважин, что вызовет прирост добычи в размере 18 млн. тонн.

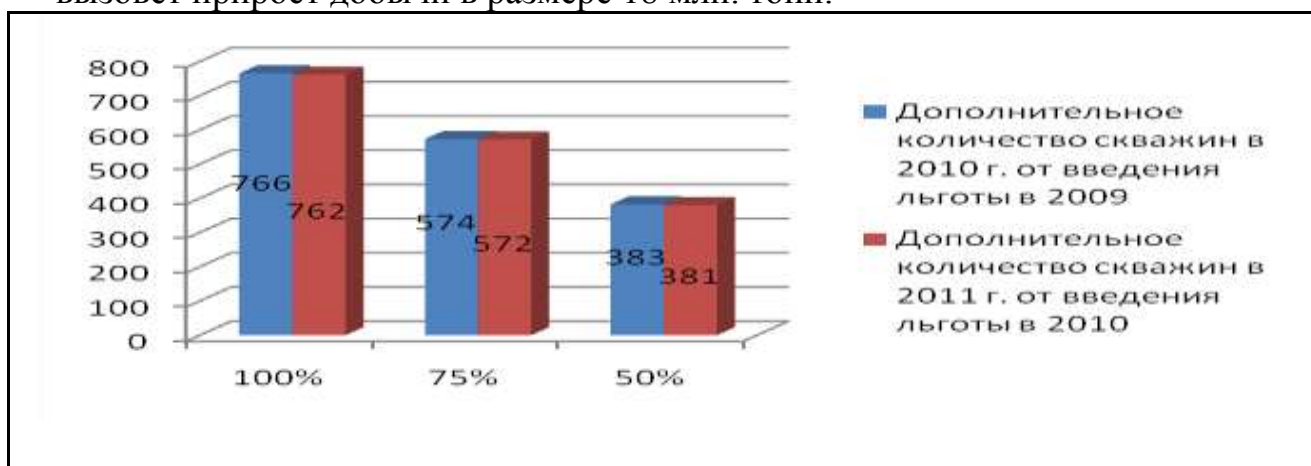


Рис. 1. Количество дополнительных эксплуатационных скважин в ХМАО-Югре до 2012 г.

Что касается дополнительного объема добычи, то по прогнозным расчетам за период 2010-2012 года он достигает следующих значений.

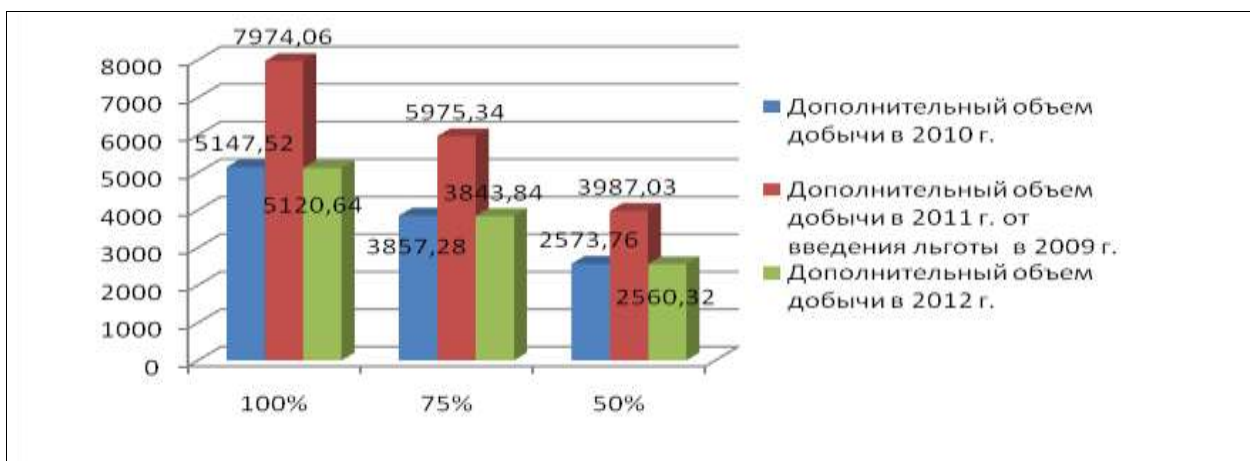


Рис. 2. Дополнительный объем добычи нефти до 2012 г.

Вследствие этого консолидированный бюджет РФ в течение 2009-2011 годов получил порядка 190 млрд. рублей налогов и платежей [7]. Таким образом, бюджетная эффективность предоставляемой льготы составила 1,27 руб./руб., то есть на 1 рубль льготы бюджет дополнительно будет получать 27 копеек в виде налоговых отчислений.

Описанная выше ситуация могла бы возникнуть при одном единственном условии — целевом характере высвобождаемых финансовых ресурсов. Однако направления расходования средств недропользователями в настоящее время известны только им самим.

Дифференциация налогообложения нефтедобычи, по нашему мнению, не должна основываться лишь на корректировке расчета специфических для отрасли налогов и платежей, какими являются, в частности, НДС и экспортная пошлина на нефть.

В связи с планами по вводу в действие новой классификации запасов и прогнозных ресурсов были произведены оценки эффективности освоения запасов нераспределенного фонда недр автономного округа. В текущих налоговых условиях лишь 37% запасов, пока не переданных инвесторам, рентабельны для освоения [6].

Возможными направлениями совершенствования системы налогообложения нефтяного сектора является переход к адвалорной (определяемой в процентах к стоимостным характеристикам) ставке НДС, введение формы налогообложения чистого дохода, который обеспечивает реальное дифференцированное налогообложение, поскольку при его применении учитывается не только получаемый производителем валовой доход, но и затраты на добычу нефти на конкретном месторождении. В результате не возникает экономических препятствий для разработки нефтяных месторождений, характеризующихся повышенными затратами (капитальными, эксплуатационными, транспортными).

Существуют разные формы реализации подхода налогообложения чистого дохода. Например, при применении адвалорной ставки НДС в качестве налоговой базы будет выступать не стоимость добытой нефти, а чистый доход. Возможной формой налогообложения добычи нефти на

новых месторождениях является также применение НДД от добычи углеводородов.

Также существует идея, связанная с заменой НДПИ налогом на сверхприбыль, который исчисляется как выручка от реализации нефти за вычетом себестоимости и так называемой нормальной прибыли. Последняя определяется исходя из стоимости основных производственных фондов и норматива рентабельности, принятого в размере 15%. Отрицательным последствием такого налога на сверхприбыль является и то, что он стимулирует "сверхзатратность" разработки месторождений: в этом случае экономия затрат приводит к увеличению налога на сэкономленную величину. В итоге это становится причиной отсутствия у недропользователя стимулов к повышению эффективности добычи сырья. Кроме того, большинство добывающих компаний функционирует в настоящее время в форме вертикально интегрированных структур. Данная форма позволяет "разлить" сверхприбыль по различным стадиям производства (в том числе вспомогательным), а с одновременным использованием трансфертных цен на сырую нефть это может привести даже к появлению убытка.

Использованные источники:

1. Официальные отчеты УФНС России по ХМАО-Югре по форме № 1-НОМ «Отчет о начислении и поступлении налоговых платежей в бюджетную систему РФ по основным отраслям экономики» за 2004- 2011 гг.
2. Официальные отчеты УФНС России по ХМАО-Югре по форме № 1 –НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ» за 2004- 2011 гг.
3. Официальная отчетность УФНС России по ХМАО-Югре по форме 5-НДПИ «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых» за 2006 – 2011 гг.
4. Официальная отчетность УФНС России по ХМАО-Югре «Налоговый паспорт субъекта РФ - ХМАО-Югры» за 2010 гг.
5. Официальная отчетность УФНС России по ХМАО-Югре по форме 5-НДПИ «Отчет о налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых» за 2006 – 2011 гг.27.
6. Карповенко И.В. Динамика налогообложения нефтедобычи в современной России // Финансы и кредит. – 2010 - №8
7. Филатов С. Рациональному недропользователю: рациональное регулирование// Нефтегазовая вертикаль.-2011 - №3

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

**ДОСУДЕБНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ,
СВЯЗАННЫХ С ИМУЩЕСТВЕННЫМИ НАЛОГАМИ С
ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО
АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Имущественные налоги с физических лиц, как экономическую категорию следует рассматривать с точки зрения их места в экономической системе. Теоретически экономическая природа налога заключается в определении источника обложения (дохода, капитала) и иного влияния, которое налог оказывает на гражданина в целом и на народное хозяйство как единое целое. Она раскрывается в том, что имущественные налоги с физических лиц выступают косвенным регулятором развития экономики, являются инструментом структурного, антиинфляционного регулирования, одним из способов регулирования дефицита бюджета, распределения и перераспределения доходов различных слоев населения и инструментом воздействия на инвестиционную активность хозяйствующих субъектов.

На протяжении последних лет ФНС России борется с проблемой наладки контактов с налогоплательщиками - физическими лицами. Если плательщики – юридические лица, как правило, хорошо знакомы с Налоговым кодексом и иными нормативно правовыми актами и успешно применяют на практике методики и способы ведения налогового учета, то в случае с физическими лицами все не так просто. Ежегодно ведется работа по внедрению новых сервисов, призванных наладить контакт с плательщиком и помочь в разъяснении как вопросов, возникающих при исчислении и уплате налогов, так и в устранении ошибок самих налоговых органов.

Так, например, в УФНС №1 по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре и МРИ ФНС № 1 по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре растет число обращений и жалоб посредством почтовой связи, в электронном виде, при личном обращении, в том числе в виде заявлений налогоплательщиков к налоговому уведомлению («корешков»).

Структура количества обращений граждан в налоговые органы представлены в таблице 1.

Таблица 1

Структура обращений граждан по вопросам налогообложения имущества
физических лиц в 2010 - 2012 гг., ед.

Налоговый орган	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	всего	из них, с перерасчетом налоговых обязательств и/или	всего	из них, с перерасчетом налоговых обязательств и/или	всего	из них, с перерасчетом налоговых обязательств и/или

		направлением налогоплательщикам уточненных налоговых уведомлений, требований об уплате налогов.		направлением налогоплательщикам уточненных налоговых уведомлений, требований об уплате налогов.		направлением налогоплательщикам уточненных налоговых уведомлений, требований об уплате налогов.
УФНС России №1, единиц	401	99	489	124	804	237
МРИ ФНС №1, единиц	1417	1205	1621	1466	2948	2485

Источник: составлена автором на основе базы данных УФНС №1 по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре [2, 3]

Наибольший рост поступления жалоб наблюдается в 2012 г. Причиной тому – нововведение, а именно в соответствии с пунктом 1.3.4 Протокола заседания коллегии ФНС России от 29.02.2012 № 1 Управлением ФНС России по субъектам Российской Федерации была обеспечена печать заявления налогоплательщика о наличии в налоговом уведомлении недостоверной информации о принадлежащем ему имуществе (далее – Заявление) при проведении работы по печати налоговых уведомлений по уплате имущественных налогов физическими лицами.

В случае несогласия с данными, указанными в налоговом уведомлении, налогоплательщик направляет заполненное Заявление (без платежного документа) в налоговый орган почтовым отправлением или опускает его в почтовый ящик в инспекции, или направляет в электронном виде через Интернет-сайт. Заявления налогоплательщиков, поступившие в адрес налоговых органов, регистрируются в канцелярии налогового органа и направляются в соответствующий отдел для дальнейшего рассмотрения на общих основаниях.

В случае, если налогоплательщик сообщает о том, что объекты налогообложения, по которым рассчитан налог и направлено налоговое уведомление, не являются его собственностью, либо в налоговом уведомлении отсутствуют сведения об имеющихся у него объектах налогообложения, либо требуется уточнение данных по характеристикам объектов, то налоговый орган [1]:

1. Проверяет информацию, полученную от налогоплательщика, по базам данных (местного, регионального и федерального уровней).

2. В случае отсутствия информации в базах данных или несоответствия информации, указанной в заявлении, сведениям, содержащимся в базах данных, налоговый орган направляет запрос в регистрирующий орган, предоставивший информацию, на основании которой исчислен налог.

2.1. После получения ответа (по форме и форматам, разработанным в соответствии со статьей 85 Налогового кодекса Российской Федерации и утвержденным соответствующими приказами ФНС России) от указанных органов, подтверждающего данные налогоплательщика, в базу данных налогового органа вносятся соответствующие изменения и направляется ответ заявителю.

3. В случае если изменения, внесенные в базу данных налогового органа в результате мероприятий, указанных в пунктах 1 и 2, влияют на сумму налога, налоговый орган осуществляет перерасчет и формирует новое налоговое уведомление, которое направляется вместе с ответом в адрес налогоплательщика.

4. Если информация налогоплательщика не подтверждается регистрирующими органами и совпадает с информацией, содержащейся в базе данных налогового органа, то налогоплательщику направляется письмо о том, что данные, на основании которых исчислен налог, подтверждены регистрирующими органами, и для внесения изменений в базу данных налогового органа необходимо внесение изменений в информационные ресурсы регистрирующего органа (указывается наименование и адрес регистрирующего органа, откуда получена информация об объекте налогообложения).

Исходя из вышеизложенного гражданин, получив уведомление с ошибочными данными, может самостоятельно заполнить прилагаемое к уведомлению заявления о наличии в налоговом уведомлении недостоверной информации о принадлежащем ему имуществе. В результате чего производятся перерасчет исчисленного имущественного налога что, несомненно, уменьшит размер задолженности.

Итак, на основе проведенного анализа подведем итоги.

Доля налогов на имущество физических лиц в бюджете г. Ханты-Мансийска составляет 3% [2].

В общей структуре налогов на имущество, поступающих в бюджет г. Ханты-Мансийска лидирующее место занимает транспортный налог, его доля в 2010 г. составила 70%. Однако недоимки по транспортному налогу только за 2011 год на территории г. Ханты-Мансийска составили 111516 тыс. рублей, что составляет 8,5% от начисленной суммы.

Суммы земельного налога, поступившие в городской бюджет в 2010г. превысили показатели 2009г. на 88%. В 2010 г. произошло увеличение среднего уровня кадастровой стоимости земли на территории г. Ханты-Мансийске по большинству земельных участков. Именно по этой причине

произошло увеличение поступления земельного налога в бюджет города 2010 году. Так же дела обстоят и с налогом на имущество физических лиц, где в 2010г., вследствие переоценки, в три раза увеличилась общая инвентаризационная стоимость налогооблагаемых объектов.

Слишком запутанная и усложненная система определения налоговой базы недвижимости и далекая от совершенства законодательная система приводят к дестабилизации налоговых поступлений.

Стоит отметить политику налаживания контакта ФНС и налогоплательщиками. Введение сервиса, при котором налогоплательщик получив уведомление с ошибкой, может заполнить заявление, где укажет несоответствие в предъявленном ему документе. С одной стороны это приводит к повышенной нагрузке на налоговые органы, но с другой устраняются ошибки инспекций.

Использованные источники:

1. www.rg.ru – «Российская газета»
2. www.r86.nalog.ru – Управление ФНС России по Ханты-Мансийском автономном округе – Югре
3. www.to86.rosreestr.ru – Управление Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Ханты-Мансийском автономном округе – Югре

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

ПРОГНОЗ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

Россия, обладая одной из мощнейших мировых минерально-сырьевых баз, в существующих политико-экономических условиях довольно уверенно осваивает свободный рынок минерально-сырьевых ресурсов, особенно в части экспорта топливно-энергетического сырья. В настоящее время на мировую экономику оказывает очень большое влияние динамика цен на нефть, оценки ее мировых запасов, а также уровень потребления. Что касается России, то уровень цен на нефть сказывается на финансовом благополучии государства.

По общей стоимости добываемых из недр полезных ископаемых Российская Федерация стабильно занимает второе место в мире, также незначительно отстает по объемам поставок углеводородного сырья на мировые рынки от Саудовской Аравии.

Минерально-сырьевой комплекс России обеспечивает около трети валового внутреннего продукта и 50 % доходов федерального бюджета [3].

Более половины валютных поступлений Российская Федерация получает за счет экспорта минерального сырья, прежде всего нефти и природного газа.

Нефтяная промышленность России в последние годы отличалась очень высокой динамикой - росли добыча и капитализация нефтегазовых компаний, увеличивались инвестиции и поступления в государственный бюджет.

Ханты-Мансийский автономный округ основной нефте- и газодобывающий район России, является регионом-донором и лидирует по ряду основных экономических показателей.

Округ занимает большую часть территории Западно-Сибирской нефтегазоносной провинции и он является одним из крупнейших нефтедобывающих регионов мира. Ханты-Мансийский автономный округ дает около 50% добычи российской нефти, занимая первое место среди субъектов в экономике страны, 4,9% добычи газа, занимая второе место. В мировой добыче на автономный округ приходится около 7%. С начала разработки нефтяных месторождений на территории Округа (1964) накопленная добыча нефти составила более 10 300 млн. тонн [4]. Открыто большое число месторождений нефти и газа, из них наиболее крупными считаются: Самотлорское, Фёдоровское, Мамонтовское, Приобское.

На территории автономного округа свою производственную деятельность осуществляет множество компаний, владеющие долгосрочными лицензиями на право пользования недрами с целью разведки и добычи углеводородного сырья. Наиболее крупными игроками нефтедобывающего рынка на территории автономного округа являются: ОАО НК «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО НК «Лукойл» и др.

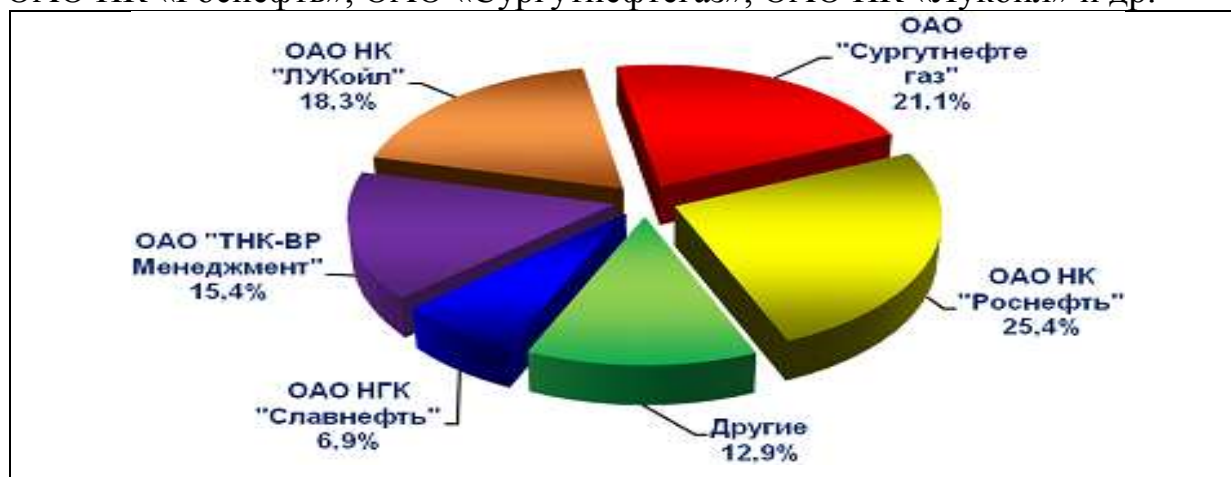


Рис. 1. Доля крупнейших компаний РФ в добыче нефти на территории Ханты-Мансийского автономного округа в 2011 году

Как было сказано ранее, автономный округ обладает большими запасами полезных ископаемых, добыча которых обеспечивает ему процветание. В таблице 1 можно увидеть, какие полезные ископаемые добывались на территории округа в период 2008 - 2012гг.

Таблица 1

Полезные ископаемые добываемые в Ханты-Мансийском автономном округе за 2008 - 2012гг.

Вид полезного ископаемого	2008	2009	2010	2011	2012
Нефть, млн. тонн	277,6	270,6	266	262,5	259,9
Газ, млрд. куб. м.	29,98	33,3	36,3	36,6	36,22
Золото, кг.	49	4	45	55	42
Серебро, кг.	0	0	3	5	4

Источник: составлена на основе данных отчетности Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре 5НДПИ «О налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых» за 2008 - 2012гг.[1, 2]

В связи с осуществляемой деятельностью все эти компании уплачивают ресурсные платежи.

Ресурсные налоговые платежи применяются в основном в добывающих отраслях (нефтяной, газовой и др.), представляют собой плату за добычу или использование природных ресурсов.

Таблица 2

Динамика поступлений в федеральный бюджет за 2008 - 2012гг.

Налог	2008		2009		2010		2011		2012	
	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %
НДПИ	908 959,5	85,5	488 294,7	86,6	772 658,8	87,4	1 109 773,1	86,8	1 262 662,1	86,4
Налог на прибыль	44 036,1	4,1	8 766,3	1,5	10 042,6	1,1	17 412,5	1,4	13 842,3	1
НДС	107 600,8	10,1	73 073,7	12,8	100 802,3	11,4	147 716,4	11,6	181 337,2	12,4
Налоговые доходы федерального бюджета - всего	1 063 258	-	570 511,7	-	883 928,2	-	1 278 512,1	-	1 461 439,7	-

Источник: составлена на основе данных отчетности Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ» за 2008 - 2012гг. [1, 2]

Налог на добычу полезных ископаемых - это один из наиболее важных платежей, который уплачивается недропользователями в бюджет Российской Федерации. Данный налог регулирует правоотношения между государством и организациями и индивидуальными предпринимателями, которым предоставлен в пользование участок недр.

Существующая система налогообложения в добывающей промышленности России носит ярко выраженный фискальный характер, подвержена частым изменениям и не способствуют привлечению российских и иностранных инвестиций, а также разработке трудноизвлекаемых запасов.

Прогноз поступлений налогов является исследованием перспективного характера. При его разработке учитываются реальные экономические условия и процессы, влияющие на суммы доходов.

На практике используются различные методы прогноза. Перечислим их:

метод экстраполяции. Сущность экстраполяции заключается в изучении сложившихся в прошлом и настоящем устойчивых тенденций развития объекта прогноза и в переносе их на будущее. Различают формальную и прогнозную экстраполяцию. Формальная экстраполяция базируется на предположении о сохранении в будущем прошлых и настоящих тенденций развития объекта прогноза; при прогнозной экстраполяции фактическое развитие увязывается с гипотезами о динамике исследуемого процесса с учетом изменений влияния различных факторов в перспективе;

имитационное моделирование. Этот метод состоит в том, что с помощью ЭВМ воспроизводится поведение исследуемой системы управления, а исследователь-системотехник, управляя ходом процесса имитации и обозревая получаемые результаты, делает вывод о ее свойствах и качестве поведения. Поэтому под имитацией следует понимать численный метод проведения на ЭВМ экспериментов с математическими моделями, описывающими поведение системы управления для определения интересующих нас функциональных характеристик;

методы экспертных оценок, которые предусматривают многоступенчатый опрос экспертов по специальным схемам и обработку полученных результатов с помощью инструментария экономической статистики. Это наиболее простые и достаточно популярные методы, история которых насчитывает не одно тысячелетие. Применение этих методов на практике, обычно, заключается в использовании опыта и знаний торговых, финансовых, производственных руководителей предприятия. Как правило, это обеспечивает принятие решения наиболее простым и быстрым образом. Недостатком является снижение или полное отсутствие персональной ответственности за сделанный прогноз.

В данной работе для прогноза поступлений налога на добычу полезных ископаемых будет использоваться метод множественной регрессии.

Регрессионный анализ считается особенно эффективным для среднесрочного и долгосрочного прогнозирования. Он позволяет получать

модели зависимости одной переменной - Y от нескольких переменных-регрессоров.

Преимуществом регрессионного метода, который позволяет осуществить отбор совокупности экономических характеристик, влияющих в максимальной степени на потенциальные налоговые доходы, является его меньшая трудоемкость и большая объективность, поскольку регрессионное уравнение само выдает информацию о зависимостях.

Для наиболее регрессионной модели необходимо отбирать факторы, влияющие на поступления налога, не взаимосвязанные между собой, так как корреляция между регрессорами снижает точность ее точность.

Для выведения формулы, позволяющей прогнозировать поступления НДС, были взяты следующие факторы:

1) *ставка налога*. Так как ставка налога регулируется законодательством, и возможные ее изменения фиксируются заранее, ее нельзя не учитывать. Именно посредством ее увеличения бюджет государства обеспечивает себе дополнительные доходы.

2) *уровень цен на нефть*. Примерно 80 процентов всех доходов бюджета приходится на нефтяную промышленность. Рост цен на нефть явился основным фактором увеличения доходов, получаемых от нефтяного сектора, так как при расчете налога на добычу полезных ископаемых ставка, в соответствии с пп. 9 п. 1.1 ст. 342 НК РФ, умножается на коэффициент, учитывающий динамику мировых цен на нефть. Стоит отметить, что именно наличие ставки налога, "привязанной" к мировой цене, в свое время позволило заметно увеличить суммы налоговых поступлений в бюджет в условиях высоких мировых цен на нефть;

3) *курс доллара*. Изменение курса доллара США оказывает существенное влияние на сумму поступлений налога на добычу полезных ископаемых, так как значительная часть выручки от продажи нефти выражена в долларах США (Россия является одним из крупнейших экспортеров нефти), в то время как большая часть расходов выражена в российских рублях. Пункт 5 статьи 45 НК РФ гласит «Обязанность по уплате налога исполняется в валюте РФ, если иное не предусмотрено Кодексом. Пересчет суммы налога, исчисленной в предусмотренных настоящим Кодексом случаях в иностранной валюте, в валюту РФ осуществляется по официальному курсу ЦБ РФ на дату уплаты налога»;

4) *объем добычи*. Данный показатель необходимо учесть, так как в соответствии со статьей 336 НК РФ именно добытые полезные ископаемые являются объектом обложения налогом на добычу полезных ископаемых и поступления по данному налогу напрямую от него зависят. Сумма налога исчисляется как процентная доля налоговой базы (для нефти налоговой базой признается ее натуральное выражение).

В таблице 3 систематизированы данные, необходимые для получения уравнения, с помощью которого будут получены прогнозные значения поступлений.

Таблица 3

Факторы влияющие на поступления налога на добычу полезных ископаемых

Год	Ставка, руб. за тонну (X1)	Уровень цен, долл. за барль (X2)	Курс доллара, руб. (X3)	Объем добычи, тыс. тонн (X4)	Поступление НДПИ тыс. руб. (Y)
2008	419	93,9	29,38	277620,018	42 139 800
2009	419	60,8	30,24	270575,497	29 059 069
2010	419	78,2	30,48	265984,796	46 677 639
2011	419	109,6	32,2	262485,089	76 105 180
2012	446	110,8	30,37	259937,657	87 799 641

Источник: составлена на основе данных Центрального Банка России, отчетности Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу 5НДПИ «О налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых» и 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ» за 2008 - 2012гг.

Затем, с помощью метода регрессии, из полученных значений выводим уравнение:

$$Y=452128,226*X1+689520,16*X2+2271589,93*X3-1105,65*X4+28165143,57$$

Проверим, работает ли полученное уравнение. Сравним уже данные суммы поступлений с прогнозными, за тот же период, подставив фактические показатели за анализируемый период в уравнение. Полученные значения отражены в таблице 4.

Таблица 4

Поступления налога на добычу полезных ископаемых, полученные с помощью уравнения регрессии, тыс. руб.

Год	Уравнение
2008	$Y=452128,226*419+689520,16*93,9+2271589,93*29,38-1105,65*277620,018+28165143,57=42141552,53$
2009	$Y=452128,226*419+689520,16*60,8+2271589,93*30,24-1105,65*270575,497+28165143,57=29060777,22$
2010	$Y=452128,226*419+689520,16*78,2+2271589,93*30,48-1105,65*265984,796+28165143,57=46679318,15$
2011	$Y=452128,226*419+689520,16*109,6+2271589,93*32,2-1105,65*262485,089+28165143,57=76106836,89$

2012	$Y=452128,226*446+689520,16*110,8+2271589,93*30,37-1105,65*259937,657+28165143,57=87801281,81$

Как видно из расчетов, разница между поступлениями фактическими и рассчитанными по полученному уравнению не велика, поэтому это уравнение можно использовать для получения прогнозных значений.

Согласно прогнозу социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов существует два сценарных условия экономики страны.

Таблица 5

Сценарные условия развития экономики Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на 2013-2015гг.

Показатель	Вариант 1			Вариант 2		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Уровень цен, долл. США/баррель	92	93	94	97	101	104
Курс доллара, руб.	32,4	33	33,7	32,4	33	33,7
Объем добычи, тыс. тонн	255 200	253 500	250 900	255 200	253 500	250 900

Источник: составлена на основе данных Департамента экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры

Подставляем в уравнение прогнозные значения выбранных факторов, с учетом изменившейся ставки НДС на нефть и получаем прогнозируемый уровень поступлений по данному налогу на 2013, 2014, 2015 года. Как видно из полученных значений, поступления по НДС должны расти.

Таблица 6

Прогнозные значения поступлений налога на добычу полезных ископаемых на 2013-2015 гг., тыс. руб.

Год	Прогноз поступлений согласно Варианту 1	Прогноз поступлений согласно Варианту 2
2013	95 538 898,24	98 986 499,04
2014	99 470 977,36	104 987 138,6
2015	104 625 300,5	111 520 502,1

Наглядно динамика поступлений по налогу на добычу полезных ископаемых на 2013-2015гг. представлена на рисунке 2.

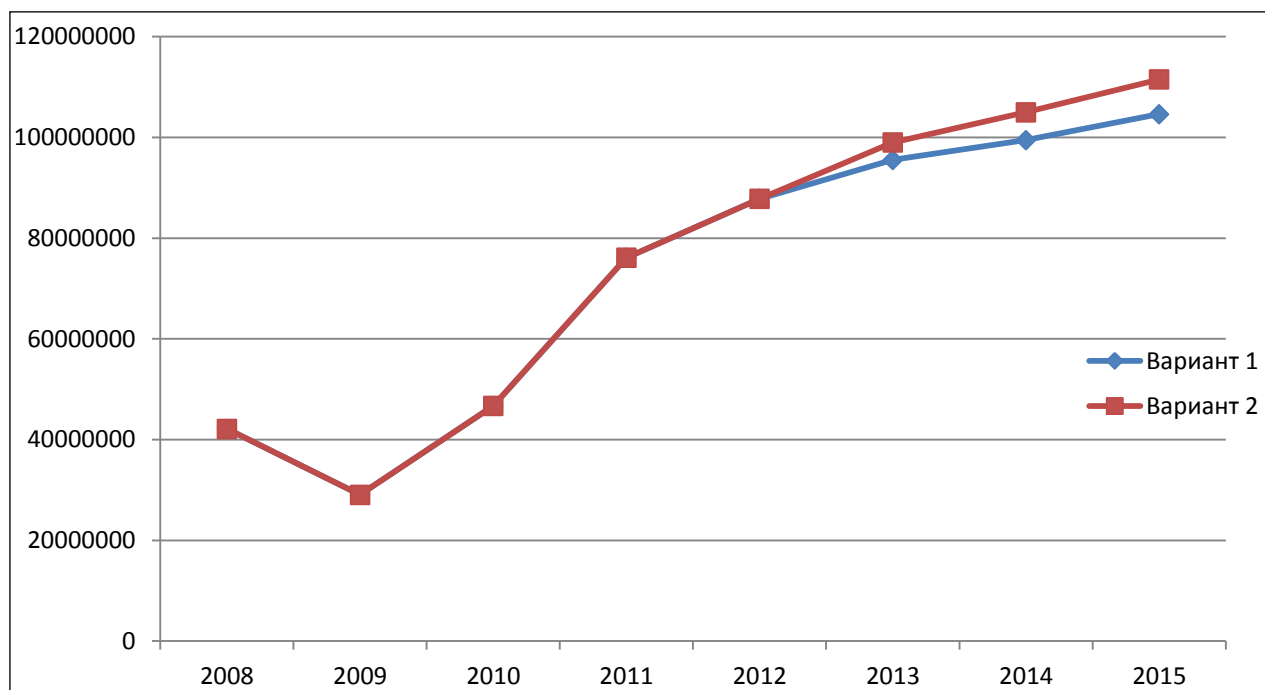


Рис. 2. Прогноз поступлений налога на добычу полезных ископаемых на 2013-2015гг.

Эти суммы получены с небольшой погрешностью, так как прогнозные значения факторов влияющих на поступление налога на добычу полезных ископаемых не являются точными, за исключением законно установленной ставки налога на нефть равной с 1 января 2013 года 470 руб. за тонну. Согласно прогнозу на следующие три года, ожидается рост поступлений в 2013 и в 2014 годах, несмотря на ежегодное уменьшение объема добычи.

Сохранение и стабилизация уровня добычи нефти требуют активных действий.

В целях ускорения вовлечения природных запасов в промышленную разработку Правительством Ханты-Мансийского автономного округа в 2012 году предприняты меры:

1) в адрес Федерального агентства по недропользованию направлена программа лицензирования участков, предлагаемых для предоставления в пользование в 2012 году с целью геологического изучения (поисков, оценки), разведки и добычи полезных ископаемых: 22 участка для предоставления через конкурсы, аукционы; 38 участков недр на бесконкурсной основе. Через процедуру аукционов реализовано 6 участков недр, в том числе 2 участка недр федерального значения;

2) по введению специальных налоговых режимов, стимулирующих организации к вкладу в инвестиции в основной капитал и осуществлению расходов на проведение геологоразведочных работ (всего объем предоставленных льгот недропользователям оценивается на уровне 20 млрд. рублей):

- в отношении недвижимого имущества, находящегося в пределах границ лицензионных участков;

- в отношении имущества, созданного в процессе реализации инвестиционных проектов.

Организациям, которые вкладывают инвестиции в основной капитал и осуществляют расходы на проведение геологоразведочных работ на территории автономного округа, предоставляется пониженная ставка налога на прибыль.

Использованные источники:

1. Отчетность Федеральной налоговой службы. Отчет - 1НМ «О начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в Бюджетную систему Российской Федерации» за 2009-2012 гг.

2. Отчетность Федеральной налоговой службы. Отчет - 5НДПИ «О налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых» за 2008-2012 гг.

3. <http://www.nalog.ru> - официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. (Дата обращения 17.10.2013)

4. <http://www.r86nalog.ru> - официальный сайт Управления Федеральной налоговой службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре. (Дата обращения 17.10.2013)

5. <http://www.knigafund.ru> - официальный сайт электронно-библиотечной системы «Книгафонд». (Дата обращения 28.10.2013)

Коростелева В.В., к.э.н.

доцент кафедры экономики

Югорский государственный университет

Россия, г. Ханты-Мансийск

АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

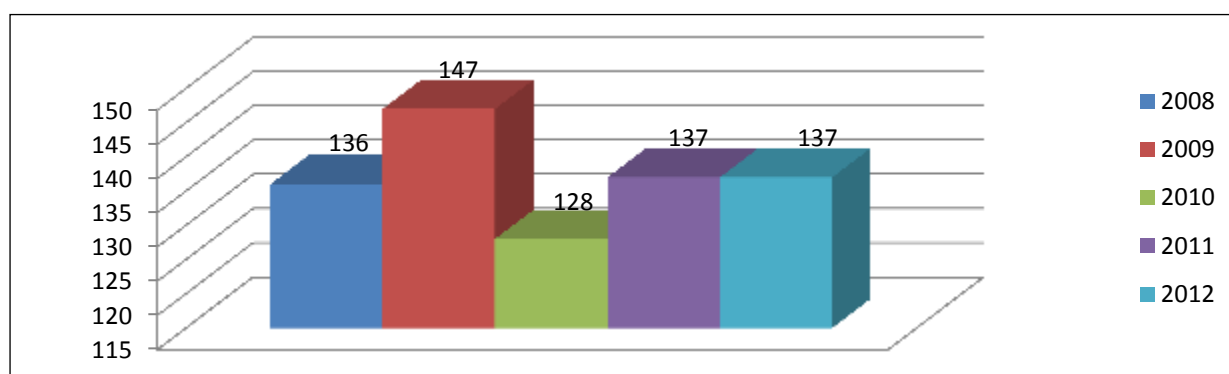
Топливо-энергетический комплекс является основой российской экономики, от состояния и развития которого зависит не только развитие всех отраслей общественного производства, но и национальная безопасность страны. Природные топливо-энергетические ресурсы и созданный производственный, научно-технический и кадровый потенциал энергетического сектора экономики - национальное достояние России.

Налогообложение недропользования, прежде всего в сфере добычи углеводородного сырья, играет важное значение с точки зрения формирования федерального бюджета. Налоговая система в нефтегазовом секторе оказывает значительное влияние на привлекательность отрасли для потенциальных инвесторов.

Ресурсные платежи применяются в основном в добывающих отраслях (нефтяной, угольной), представляют собой плату за добычу или использование природных ресурсов. Кроме фискального и регулирующего воздействия на процесс производства могут предусматривать экологический эффект (ограничение потребления природных ресурсов и охрану окружающей среды).

Налог на добычу полезных ископаемых - это один из наиболее важных платежей, который уплачивается недропользователями в бюджет Российской Федерации. Плательщиками налога на добычу полезных ископаемых признаются пользователи недр — организации (российские и иностранные) и индивидуальные предприниматели. Статус пользователя недр лицо приобретает с момента государственной регистрации лицензии на право пользования участком недр [4].

Число зарегистрированных плательщиков каждый год меняется, и хотелось бы проследить динамику этих изменений. Наглядно изменение количества плательщиков налога на добычу полезных ископаемых в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре (далее – автономный округ) можно



увидеть на рисунке 1.

Рис. 1. Общая численность плательщиков налога на добычу полезных ископаемых, стоящих на учете в 2008 - 2012гг.

Как видно из рисунка 1, число лиц, стоящих на учете в налоговом органе в качестве плательщиков налога на добычу полезных ископаемых в период с 2008 по 2012 год нестабильно.

В 2008 году общее количество плательщиков налога на добычу полезных ископаемых находится на уровне 136. По итогам 2009 года мы наблюдаем небольшой рост их числа по сравнению с предыдущим годом, чего не скажешь о данном показателе за 2010 год. К концу 2010 года численность плательщиков данного налога резко сократилось, на 19, что является следствием экономического кризиса, в условиях которого не все способны устоять и сохранить свою конкурентоспособность. Так как с каждым годом увеличивается число скважин переведенных в категорию бездействующих и консервацию - низкий дебит нефти и высокая обводненность продукции, делающие их эксплуатацию в рамках

действующей налоговой системы убыточной для компаний, некоторые организации в связи с отсутствием необходимой финансовой поддержки и нового оборудования сворачивали деятельность. Далее мы видим обратную картину, за 2011 год число налогоплательщиков налога на добычу полезных выросло и достигло 137 [5]. Причиной роста может быть активная политика государства в части стимулирования нефте- и газодобывающей промышленности, путем введения новых налоговых льгот и освобождений в данной отрасли, особенно для месторождений с трудноизвлекаемыми полезными ископаемыми. В 2012 году количество плательщиков осталось неизменным.

Таблица 1

Структура и количество плательщиков налога на добычу полезных ископаемых за 2008-2011гг.

Показатель	2008	2009	2010	2011	2012
Применивших коэффициент 0,7	0	0	0	0	0
Применивших коэффициент Кв., меньший 1	4	10	9	9	11
Разрабатывающих «новые» месторождения	0	0	0	0	0
Добывающих сверхвязкую нефть	0	0	0	0	1
Добывающих уголь	-	-	-	0	0
Добывающих газовый конденсат с применением сайклинг - процесса, т.е. осуществление закачки газа горючего природного в пласт для поддержания пластового давления	-	-	-	0	0

Источник: составлена на основе данных отчетности Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре 5НДПИ «О налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых» за 2008 - 2012гг. [1, 2]

Что касается структуры, то в период с 2008 по 2010 год выделялись следующие категории плательщиков налога на добычу полезных ископаемых: применяющие коэффициент 0,7; применяющие коэффициент Кв., меньший 1; разрабатывающие «новые» месторождения, добывающие сверхвязкую нефть. В 2011 году введены еще две категории: добывающие уголь и добывающие газовый конденсат с применением сайклинг - процесса (осуществление закачки газа горючего природного в пласт для поддержания пластового давления).

Основная масса администрируемых Управлением Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре доходов федерального бюджета обеспечена поступлениями налога на добычу полезных ископаемых, налога на добавленную стоимость и налога на прибыль. Рассмотрим, каковы их поступления и удельный вес в общей

сумме налоговых доходов федерального бюджета за последние пять лет, и сравним их.

Таблица 2

Динамика поступлений в федеральный бюджет за 2008 - 2012гг.

Налог	2008		2009		2010		2011		2012	
	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн.руб.	Уд. вес, %
НДПИ	908 959,5	85,5	488 294,7	86,6	772 658,8	87,4	1 109 773,1	86,8	1 262 662,1	86,4
Налог на прибыль	44 036,1	4,1	8 766,3	1,5	10 042,6	1,1	17 412,5	1,4	13 842,3	1
НДС	107 600,8	10,1	73 073,7	12,8	100 802,3	11,4	147 716,4	11,6	181 337,2	12,4
Налоговые доходы федерального бюджета - всего	1 063 258	-	570 511,7	-	883 928,2	-	1 278 512,1	-	1 461 439,7	-

Источник: составлена на основе данных отчетности Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ» за 2008 - 2012гг. [1, 2]

По данным таблицы 2 видно следующее. В 2008 году сумма налога на добычу полезных ископаемых, поступившего в бюджет была равна 908 959,5 млн. руб. Всем известный мировой экономический кризис 2008 года негативно сказался как на экономике страны в целом, так и на нефтедобывающих предприятиях в частности. По итогам 2009 года данный показатель значительно уменьшился по сравнению с предыдущим годом, разница составила 420 664,8 млн. руб. В 2010 году ситуация несколько стабилизируется и поступления налоговых платежей вновь растут, к концу года поступившая в доходы сумма приблизилась к уровню 2008 года, достигнув 772 658,8 млн. руб. На увеличение поступлений налога на добычу полезных ископаемых оказал влияние рост мировой цены на нефть. Далее, в 2011 году наблюдается резкий скачок суммы поступлений по налогу, более чем в 1,4 раза. В 2012 году сумма налога на добычу полезных ископаемых так же значительно выросла, составив 1 262 662,1 млн. руб. Так как в период с 2008 по 2012 года резкого увеличения уровня добычи нефти и газа не было, а число плательщиков не являлось стабильным, стремительный рост поступлений по данному налогу можно связать с изменениями в законодательстве, в частности, ставок.

Поступления по налогу на прибыль в течение последних четырех лет рассматриваемого периода так и не достигли уровня 2008 года, в котором они составили 44 036,1 млн. руб. Снижение поступлений обусловлено ухудшением результатов финансово-хозяйственной деятельности организаций и снижением с 2009 года ставки налога, зачисляемого в федеральный бюджет, с 6,5 до 2 процентов. В 2009 году сумма налога поступившего в бюджет была равна 8 766,3 млн. руб., что в 5 раз меньше показателя 2008 года. По итогам 2010 года наблюдается рост почти на 1 276,3 млн. руб. В 2011 году показатель характеризовался значительным ростом и равнялся 17 412,5 млн. руб. Небольшим снижением характеризуется 2012 год, в котором поступившая в бюджет сумма была равна 13 842,3 млн. руб.

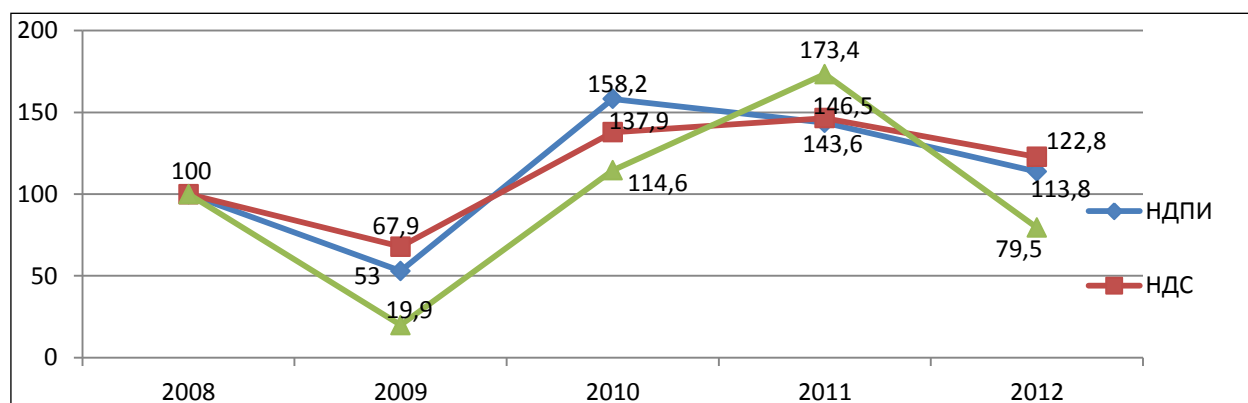
В 2008 году налога на добавленную стоимость в федеральный бюджет поступило 107 600,8 млн. руб. Сумма налога по итогам 2009 года уменьшилась на 34 527,1 млн. руб. Начиная с 2010 года поступления по данному налогу стремительно росли. Так, в 2010 году в доходы федерального бюджета поступило 100 802,3 млн. руб., в 2011 - 147 716,4 млн. руб., а в 2012 году 181 337,2 млн. руб.

Проанализируем удельный вес вышеперечисленных налогов в общей сумме налоговых доходов федерального бюджета.

В 2008 году наибольший удельный вес приходился на налог на добычу полезных ископаемых - 85,5%, наименьший 4,1% - налог на прибыль. По итогам 2009 года значимая доля в доходах федерального бюджета также принадлежит налогу на добычу полезных ископаемых, второе место снова у налога на добавленную стоимость и его удельный вес составил 12,8%, а наименьший удельный вес, как и по итогам предыдущего года у налога на прибыль - 1,5%. В 2010 году удельный вес налога на добычу полезных ископаемых увеличился на 0,8%. Данный показатель по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость уменьшился на 0,4% и 1,4% соответственно. Удельный вес налога на добычу полезных ископаемых в 2011 году уменьшился на 0,6% и составил 86,8% от общей суммы налоговых доходов федерального бюджета, налог на прибыль занимает 1,4% налоговых доходов, а налог на добавленную стоимость 11,6%. По итогам 2012 года налог на добычу полезных ископаемых в очередной раз подтвердил звание бюджетообразующего налога, несмотря на незначительное уменьшение его доли в доходах бюджета, на 0,4%. Данный показатель по налогу на прибыль в 2012 году равен 1%, а по налогу на добавленную стоимость показатель увеличился на 0,8%.

Проанализировав таблицу 2, можно сделать вывод о том, что налог на добычу полезных ископаемых обеспечивает более половины доходов федерального бюджета, мы видим, что поступления по нему стремительно растут, а это значит, что растет и роль данного налога. Причиной этому могут быть как изменения законодательства, так проведение налоговыми

органами эффективных мероприятий по укреплению платежной дисциплины.



Далее проанализируем такой показатель как темп роста.

Рис. 2. Темп роста за 2008 - 2012гг.

С 2008 по 2009 года данный показатель по налогу на добычу полезных ископаемых уменьшился до своего минимального значения и составил 53%. Далее наблюдается резкий скачок, на 105,2% и это максимальное значение темпа роста за анализируемый период. В 2011 году темп роста незначительно уменьшился, до 143,6%. К концу 2012 года он уменьшился на 29,8%, и был равен 113,8%. Его нестабильность обусловлена изменениями бюджетного перераспределения налога на добычу полезных ископаемых, изменениями ставок и уровня добычи.

Темп роста налога на добавленную стоимость в 2009 году характеризуется спадом и был равен 67,9%. В 2010 году мы наблюдаем немалый рост данного показателя до 137,9%. По итогам 2011 года темп роста так увеличился, на 8,6%. В 2012 году рассматриваемый показатель уменьшился до 122,8%

Темп роста налога на прибыль в 2009 году по отношению к 2008 году составил всего 19,9%. По итогам 2010 года данный показатель резко увеличился, в 5,8 раз. В 2011 году показатель также вырос и был равен 173,4%. Резким уменьшением темпа роста характеризовался 2012 год, в котором его значение равнялось 79,5%.

Рассмотрим, какую долю занимают поступления по налогу на добычу полезных ископаемых собранные на территории автономного округа в поступлениях поэтому же налогу в целом по России.

Таблица 3

Динамика поступлений налога на добычу полезных ископаемых на территории Ханты-Мансийского округа - Югры и России в целом за 2008 - 2012гг.

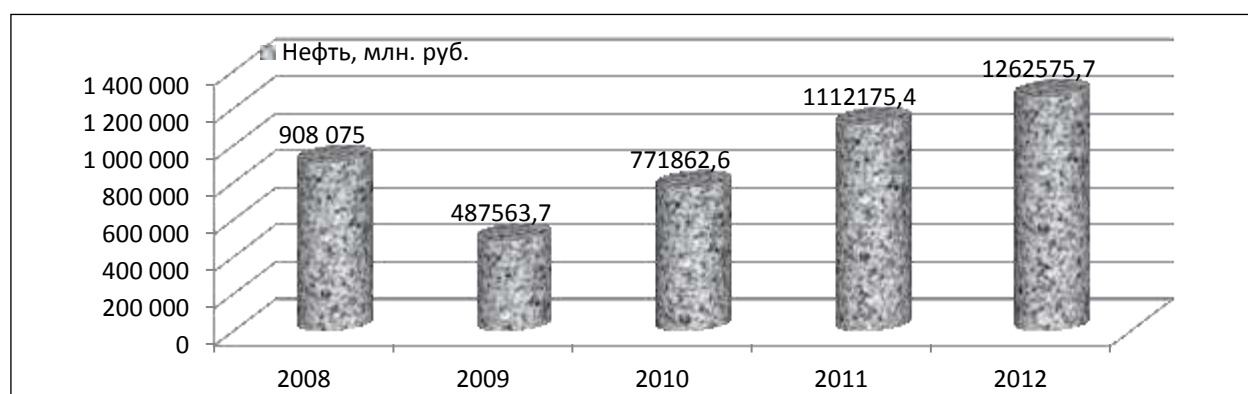
Территория	2008		2009		2010		2011		2012	
	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %	Сумма, млн. руб.	Уд. вес, %
Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	908 959,5	56,6	488 294,7	49,8	772 658,8	56,1	¹ 109 773,1	55,3	¹ 262 662,1	52,2
Россия	1 604 650	-	981 529,4	-	¹ 376 639,5	-	² 007 577,9	-	² 420 514,3	-

Источник: составлена на основе данных отчетности Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ» за 2008 - 2012гг. [1,2]

В 2008 году налог на добычу полезных ископаемых собранный в округе составил 56,6% суммы налога в целом по России. В 2009 году налог потерял 6,8% . По итогам 2010 года доля округа увеличилась на 6,3%, затем, в 2011 году значение данного показателя немного уменьшилось - 55,3%. К концу 2012 года удельный вес налога собранного в округе составил 52,2%, что на 3,1% меньше показателя предыдущего года.

Рассмотрим суммы налога на добычу полезных ископаемых за тот же период в разрезе полезных ископаемых. На рисунке 3 отражена динамика поступления налога за добычу в округе нефти.

Рис. 3. Динамика поступлений налога на добычу полезных ископаемых



(нефть) в федеральный бюджет

По итогам 2008 года сумма поступившего налога, уплачиваемого в связи с осуществлением добычи нефти составила 908 075 млн. руб. На конец 2009 года эта сумма оказалась меньше почти в 1,9 раза, и была равна

487 563,7 млн. руб. Далее, мы видим стремительный рост данного показателя. В следующем году поступления приблизились к сумме, поступившей в бюджет в 2008 году, и достигли 771 862,6 млн. руб. Данный рост обусловлен тем, что, начиная с 2010 года, налог полностью зачисляется в федеральный бюджет, а регионам предусмотрены в качестве компенсации «выпадающих» доходов дотации. В 2011 году уплаченная сумма налога на добычу полезных ископаемых увеличилась до 1 112 175,4 млн. руб. Сумма налога, уплаченная организациями в связи с добычей нефти в 2012 году достигла рекордного за анализируемый период значения, составив 1 262 662,1 млн. руб.

Ниже рассмотрим поступления по данному налогу за добычу газа горючего природного и газового конденсата.

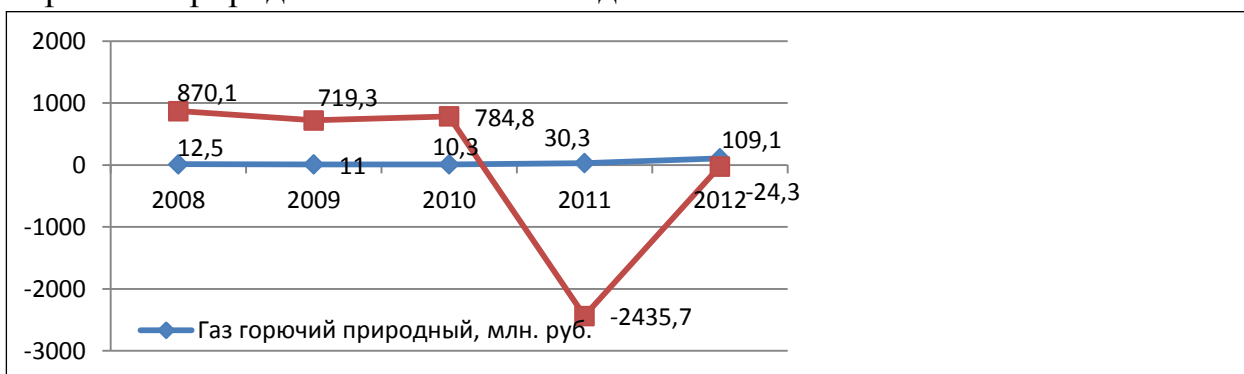


Рис. 4. Динамика поступлений налога на добычу полезных ископаемых (газ горючий природный, газовый конденсат) в федеральный бюджет

Из рисунка 4 видно, что сумма налога за добычу газового конденсата в 2008 году составила 870 млн. руб. В 2009 году сумма налога уменьшилась и была равна 719,3 млн. руб. По итогам 2010 года поступления увеличились на 65,5 млн. руб. Итогом 2011 года стало резкое снижение показателя, его значение упало и стало отрицательным -2 435,7 млн. руб. В 2012 году значение было также отрицательным, но выше чем в 2011 году.

Сумма налога за добычу газа горючего природного в 2008 году составила 12,5 млн. руб. По итогам 2009 года сумма поступившая в бюджет была меньше на 1,5 млн. руб. Далее мы снова видим незначительное падение показателя до 10,3 млн. руб. Это возможно связано с уменьшением численности плательщиков по данному налогу в 2010 году. В 2011 году мы наблюдаем рост данного показателя почти в 3 раза. По итогам 2012 года поступления по данному налогу в 3,6 раза и были равны 109,1 млн. руб.

На рисунке 5 отражена динамика поступления налога на добычу прочих ископаемых, к которым на нашей территории относятся: золото, серебро и др.

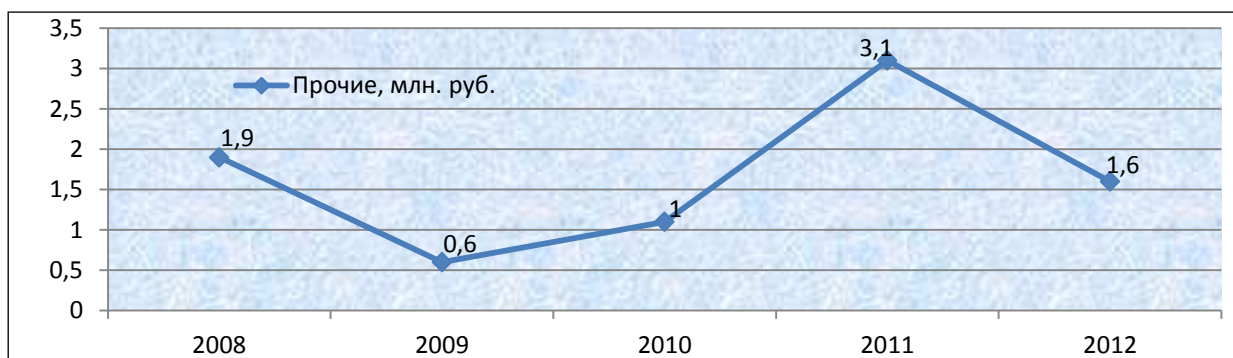


Рис. 5. Динамика поступлений налога на добычу полезных ископаемых (прочие полезные ископаемые) в федеральный бюджет

Сумма налога на добычу прочих полезных ископаемых в течение всего анализируемого периода была относительно невелика. Его сумма в 2008 году равнялась 1,9 млн. руб. В 2009 году мы наблюдаем уменьшение в 3,2 раза. Поступления по итогам 2010 года увеличились до 1 млн. руб. Значительно вырос данный показатель по итогам 2011 года, в котором он был равен 3,1 млн. руб., и это значение максимальное за последние пять лет. К концу 2012 года мы наблюдаем его снижение, до 1,6 млн. руб.

Выше, были рассмотрены суммы поступлений по налогу на добычу полезных ископаемых, собранные на территории округа. Далее хотелось бы сделать акцент на основных причинах столь значительного роста:

- доходы от уплаты налогов на добычу полезных ископаемых для нефти и газового конденсата были централизованы в федеральном бюджете с 2010 года, в связи с чрезвычайно высокой неравномерностью залегания этого вида полезных ископаемых на территории РФ, до принятия этой меры 5% доходов от уплаты налога на добычу полезных ископаемых по ним зачислялись в бюджеты 32 субъектов РФ;

- налог вернул себе утраченное первенство среди налогов в связи с ростом цен на нефть, а так же курса доллара.

- повышение ставок на газ с 2011 и на нефть с 2012 года.

Говоря о поступивших суммах, нельзя оставить без внимания суммы выпадающих доходов в связи с применением льгот и освобождений (федеральных и региональных).

Одним из элементов налога являются льготы. Они предназначены как для повышения благосостояния, так и для стимулирования определенных видов деятельности. Так они используются и в сфере нефте- и газодобывающей промышленности, тем самым уменьшая суммы налогов, которые должны уплачивать организации - плательщики налога на добычу полезных ископаемых.

Хотелось бы сделать акцент на том, какие льготы предоставлялись на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры за последние пять лет.

Налогообложение по налоговой ставке 0 процентов при добыче [3]:

1) в части нормативных потерь полезных ископаемых;

- 2) при разработке некондиционных запасов;
- 3) при разработке ранее списанных запасов;
- 4) в части полезных ископаемых, остающихся во вскрышных, вмещающих породах, в отвалах или в отходах перерабатывающих производств, в связи с отсутствием технологии их извлечения;
- 5) в части полезных ископаемых, добываемых из вскрышных и вмещающих пород, отходов производства, в пределах нормативов содержания;
- 6) в части сверхвязкой нефти;
- 7) по нефти, добытой на «новых» месторождениях севернее Северного полярного круга, на континентальном шельфе;
- 8) минеральных вод, используемых налогоплательщиком исключительно в лечебных и курортных целях без их непосредственной реализации (в том числе после обработки, подготовки, переработки, розлива в тару).

Также своего рода льготой считается применение коэффициента 0,7 (за исключением угля), и применением коэффициента Кв., меньшего 1.

Ниже будет рассмотрено то, как именно менялись суммы выпадающих доходов бюджета за последние годы.

Таблица 4

Суммы налога, не поступившего в бюджет в 2008 - 2012гг.

Показатель	2008	2009	Темп роста 2009/ 2008, %	2010	Темп роста 2010/ 2009, %	2011	Темп роста 2011/ 2010, %	2012	Темп роста 2012/ 2011, %
Сумма налога, не поступившего в бюджет в связи с предоставлением налоговых льгот - всего	14942,8	20203,6	135,2	28582,5	141,5	47117	164,8	58758,2	124,7
В т.ч. по налоговой ставке 0%	7570,9	6910,1	91,3	6504,5	94,1	10269,2	157,9	10587	103,1
- из них в части нормативных потерь полезных ископаемых	2940,2	1861,3	63,3	1429	76,8	1749,3	122,4	1637,8	93,6
С применением коэффициента Кв., меньшего 1	7372	13293,5	180,3	22078	166,1	36847,9	166,9	48171,3	130,7

Источник: составлена на основе данных отчетности Управления Федеральной налоговой службы по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре 5НДПИ «О налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых» за 2008 - 2012гг. [1, 2]

Данные таблицы 4, представленной выше, показывают, что общая сумма налога, не поступившего в бюджет, в связи с предоставлением налоговых льгот в 2008 году - 14 942,8 тыс. руб. Далее, мы видим, стремительный рост этой суммы в течение всего анализируемого периода. К концу 2009 года сумма выпадающих доходов увеличилась почти в 1,4 раза и составила 20 203,6 тыс. руб., а в 2010 году выросла еще на 8 378,9 тыс. руб. Сумма льгот в 2011 году снова выросла и была равна 47 117 тыс. руб. Максимальное значение этого показателя было достигнуто по итогам 2012 года - 58 758,2 тыс. руб.

Сумма налога, выпадающая из бюджета в связи с применением нулевой ставки, в 2008 году составила 7 570,9 тыс. руб., в 2009 - 6910,1 тыс. руб., в 2010 - 6504,5 тыс. руб. На протяжении этих трех лет сумма менялась не столь значительно, чего не скажешь о данном показателе за 2011 год, в котором он вырос почти в 1,6 раза, и был равен 10 269,2 тыс. руб. По итогам 2012 года изменения произошли незначительные, показатель вырос на 317,8.

В части нормативных потерь наблюдается следующая ситуация: в 2008 году сумма была равна 2 940,2 тыс. руб., по итогам 2009 года она выросла на 1 861,3 тыс. руб., в 2010 уменьшилась до 1 429 тыс. руб., а за 2011 год увеличилась на 320,3 тыс. руб. К концу 2012 года мы видим, что показатель снова уменьшился и составил 1 637,8 тыс. руб.

Суммы налога, не поступившего в бюджет в связи с применением коэффициента Кв., меньшего 1, с каждым годом растет. В 2008 году данный показатель был равен 7 372 тыс. руб. Резкий скачок мы видим в 2009 году, когда выпадающая сумма налога выросла более чем в 1,8 раза и составила 13 293,5 тыс. руб. За 2010 год эта сумма увеличилась до 22 078 тыс. руб., В 2011 году сумма стала больше еще на 14 769,9 тыс. руб., а в 2012 году уже составила 48 171,3 тыс. руб.

Динамика выпадающих доходов представлена на рисунке 11.

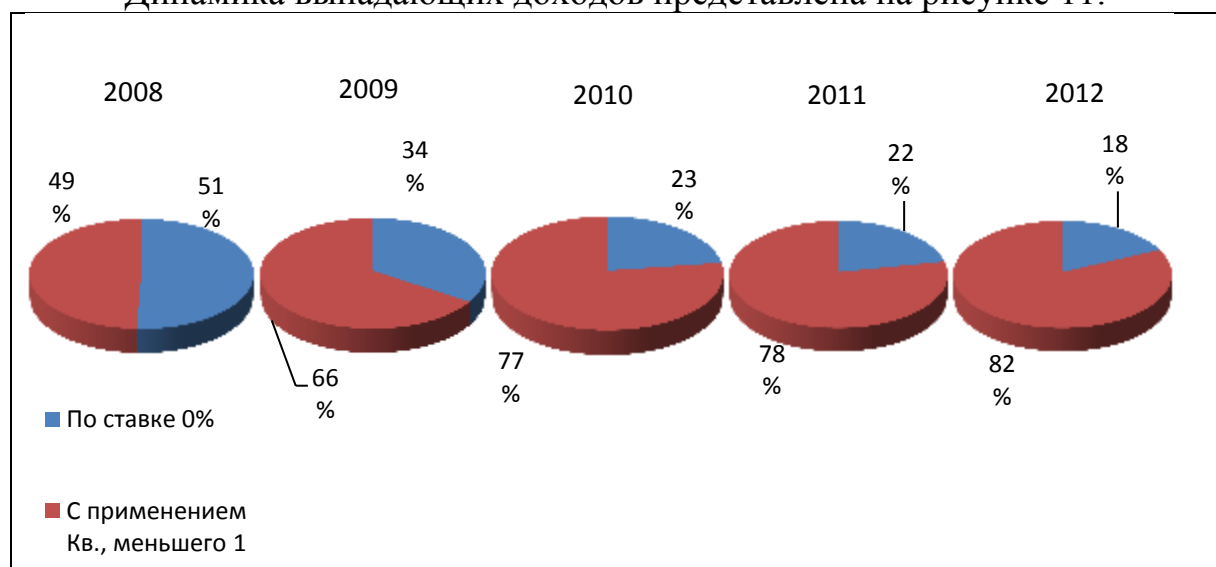


Рис. 6. Динамика выпадающих доходов бюджета в связи с применением налоговых льгот и освобождений за 2008 - 2012 гг.

Рассмотрим темп роста выпадающих доходов.

С 2008 по 2009 года показатель темпа роста достиг отметки 135,2%. К концу 2010 года он увеличился на 6,3%. По итогам 2011 года наблюдается значительный рост данного показателя, до 164,8%, и это его максимальное значение за последнее время. В 2012 году темп роста был равен 124,7%, что на 40,1% ниже уровня предыдущего года.

Следует отметить и то, что в последнее время государство активно ведет разработку проектов льготного налогообложения трудноизвлекаемой нефти.

Проанализировав налоговые поступления за последние пять лет, мы можем увидеть, что экономика в целом показывает рост, доля налога на добычу полезных ископаемых в налоговых доходах федерального бюджета, собранных на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры, в течение всего рассматриваемого периода была выше 85%. Поступления по данному налогу, собранные на территории автономного округа занимают более половины поступлений, поэтому же налогу в целом по России. Одной из основных причин такого подъема является совершенствование налоговой политики страны.

Использованные источники:

1. Отчетность Федеральной налоговой службы. Отчет - 1НМ «О начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в Бюджетную систему Российской Федерации» за 2009-2012 гг.
2. Отчетность Федеральной налоговой службы. Отчет - 5НДПИ «О налоговой базе и структуре начислений по налогу на добычу полезных ископаемых» за 2008-2012 гг.
3. <http://www.nalog.ru> - официальный сайт Федеральной налоговой службы Российской Федерации. (Дата обращения 17.10.2013)
4. <http://www.r86nalog.ru> - официальный сайт Управления Федеральной налоговой службы России по Ханты-Мансийскому автономному округу - Югре. (Дата обращения 17.10.2013)
5. <http://www.knigafund.ru> - официальный сайт электронно-библиотечной системы «Книгафонд». (Дата обращения 28.10.2013)

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

РОЛЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ- МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

В настоящее время в экономике России ключевым источником роста эффективности производства, насыщения рынка необходимыми товарами, услугами и повышения уровня жизни населения является развитие малого предпринимательства.

Малое предпринимательство обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немислима его высокая эффективность [3]. Он способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться, создавать атмосферу конкуренции, ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна.

Вообще, малое предпринимательство — это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка [4]. Эти предприятия не входят в состав монополистических объединений и занимают по отношению к ним в хозяйственном отношении подчиненное или зависимое положение. В ХМАО – Югре малое предпринимательство очень развито.

В таблице 1 отражено количество налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы на территории ХМАО – Югры [2, 5, 6, 7].

Таблица 1

Динамика количества налогоплательщиков, применяющих специальные
налоговые режимы за 2008-2012 гг.

Показатели	2008, ед.	2009, ед.	Темп роста к 2008 г., %	2010, ед.	Темп роста к 2009 г., %	2011, ед.	Темп роста к 2010 г., %	2012, ед.	Темп роста к 2011 г., %
ЕНВД всего, в том числе:	33524	36 791	110	39 290	107	41 039	104	41 384	101
ИП	28392	31 295	110	33 380	107	35 110	105	35 616	101
ЮЛ	5132	5 496	107	5 910	108	5 929	100	5 768	97
УСН всего, в том числе:	18 624	19 218	103	21 733	113	24 079	111	24289	101
ИП	10 246	10 438	102	11 779	113	13 136	112	13475	103
ЮЛ	8 378	8 780	105	9 954	113	10 943	110	10814	99
По объекту налогообложения – доходы	13 550	14 129	104	15 878	112	17 608	111	17697	101
ИП	8 780	9 045	103	10 183	113	11 329	111	11407	101
ЮЛ	4 770	5 084	107	5 695	112	6 279	110	6290	100

По объекту налогообложения - доходы, уменьшенные на величину расходов	5 074	5 089	100	5 855	115	6 471	111	6592	102
ИП	1 466	1 393	95	1 596	115	1 807	113	1897	105
ЮЛ	3 608	3 696	102	4 259	115	4 664	110	4695	101

Источник: составлена автором на основе отчета 5-УСН и 5-ЕНВД «О налоговой базе и структуре начислений по УСН и ЕНВД» в ХМАО – Югре за 2008-2012 гг.

Исходя из вышеизложенной таблицы, в целом можно отметить рост количества налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, за анализируемый период.

Таким образом, за 5 лет общее количество налогоплательщиков, применяющих ЕНВД, увеличилось на 23,5 % или на 7 860 плательщиков, в том числе ИП увеличились на 25 % (на 7224 ед.), организации - на 12 % (636 ед.).

Количество налогоплательщиков, применяющих УСН, выросло за 5 лет на 30 % или на 5 665 плательщиков, в том числе ИП увеличились на 31 % или на 3 229 ед., а организации выросли на 29 % (2 436 ед.).

По УСН в разрезе объекта налогообложения также наблюдается рост налогоплательщиков. Так количество налогоплательщиков, применяющих в качестве объекта доход, за рассматриваемый период выросло на 30 %, из них ИП – на 29 %, ЮЛ – на 31 %. Налогоплательщики, применяющие в качестве объекта доходы, уменьшенные на величину расходов увеличились на 29 % или на 1 518 ед., из них ИП – на 29 %, организации – на 30 %.

Динамика налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, наглядно отражена на рисунке 1.

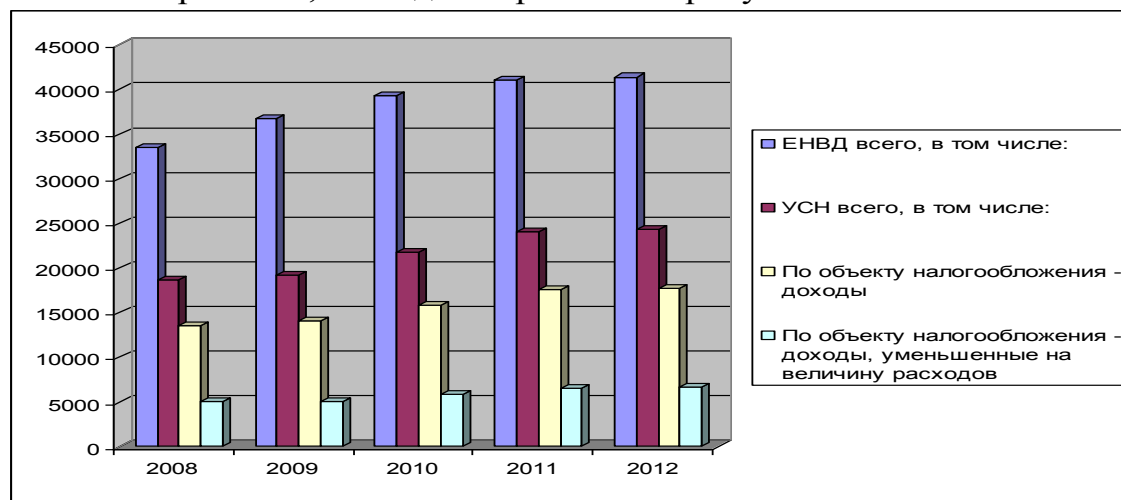


Рис. 1. Количество налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы за 2008-2012 гг. [2, 5, 6, 7]

Причинами увеличения количества налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, являются внесение изменений в законодательство субъекта РФ, а именно автономного округа, повлекшие за собой уменьшение налоговой нагрузки субъекта малого бизнеса, в том числе упрощение постановки на учет как в налоговый орган, так и в органы регистрации. Также причиной данного явления может быть улучшение экономического состояния округа и благоприятной среды для развития малого предпринимательства.

В таблице 2 представлена структура и динамика поступления специальных налоговых режимов [2, 5, 6,7].

Таблица 2

Структура поступлений от специальных налоговых режимов за 2008-2012 гг.

Показатель	2008	удельный вес, %	2009	удельный вес, %	2010	удельный вес, %	2011	удельный вес, %	2012	удельный вес, %
УСН, в том числе:	148163		128198		162211		186869		229391	
	4	52	0	49	1	53	4	55	6	58
объект «доходы»	113254		101558		129598		143644		177323	
	5	76	9	79	5	80	6	77	0	77
объект «доходы-расходы»	285123		193197		239378		294907		340077	
	24		21		20		23		23	
ЕНВД	134891		132522		145537		150393		164615	
	6	48	0	51	5	47	6	45	1	42
Всего	283055		260720		307748		337263		394006	
	0	100	0	100	6	100	0	100	7	100

Источник: составлена автором на основе отчета 1-НМ «О начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации» по УФНС России по ХМАО-Югре за 2008-2012 гг.

Анализируя данные, представленные в таблице можно сделать вывод о том, что поступления от плательщиков, применяющих ЕНВД и УСН, на протяжении всего рассматриваемого периода в среднем одинаковые. Лишь в 2012 году доля УСН от общей суммы составила 58 %, соответственно, ЕНВД - 42 %.

Рассматривая УСН в разрезе объекта налогообложения, видно, что наибольшая доля принадлежит поступлениям от объекта «доходы».

Таблица 3

Динамика поступления налоговых платежей в бюджет субъектами малого бизнеса за 2008-2012 гг., тыс. руб. [2, 5, 6, 7]

Показатели	2008, тыс. руб.	2009, тыс. руб.	темп роста к 2008 году, %	2010, тыс. руб.	темп роста к 2009 году, %	2011, тыс. руб.	темп роста к 2010 году, %	2012, тыс. руб.	темп роста к 2011 году, %
УСН, в том числе:	1481634	1281980	86	1622111	126	1868694	115	2293916	122
объект «доходы»	1132545	1015589	89	1295985	127	1436446	110	1773230	123
объект «доходы-расходы»	285123	193197	67	239378	123	294907	123	340077	115
ЕНВД	1348916	1325220	98	1455375	109	1503936	103	1646151	109
Всего	2830550	2607200	92	3077486	118	3372630	110	3940067	117

Источник: составлена автором на основе отчета 1-НМ «О начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ» по Управлению ФНС России по ХМАО-Югре за 2008-2012 гг.

Общая сумма поступлений налогов в бюджет от субъектов малого бизнеса в 2008 году составила 2 830 550 тыс. руб.

В 2009 году поступления снизились на 8 %. В дальнейшем в ХМАО – Югре наблюдается увеличение налоговых платежей в бюджет.

Поступления от налогоплательщиков, применяющих УСН, в 2009 году снизились на 13,5 %. Сумма налога от налогоплательщиков, применяющих в качестве объекта доход, снизилась на 11 %, а сумма налога от налогоплательщиков, применяющих в качестве объекта доход, уменьшенный на величину расходов, уменьшилась на 33 %. Причинами сокращения являются изменения в НК РФ, вступившие в силу с 2009 года, в отношении представления налоговой декларации по УСН. С 2009 года налоговая декларация представляется за год. Таким образом, налогоплательщики, ранее уплачивающие авансовые платежи по истечении каждого квартала, ошибочно их не уплачивали в 2009 году.

Но в дальнейшем налоговые платежи от налогоплательщиков, применяющих УСН, увеличиваются: в 2010 году на 26,5 %, в 2011 году на 15,2 %, из них применяющих объект «доход» на 27 %, а «доход, уменьшенный на величину расхода» на 23 %. В 2012 году увеличение произошло на 22,8 %. Этому послужили разъяснения налоговых органов в части уплаты авансовых платежей. Также причиной роста поступления по УСН является увеличение количества налогоплательщиков, перешедших на УСН.

По ЕНВД можно заметить снижение доли налоговых поступлений в 2009 году. Сумма налога от налогоплательщиков, применяющих ЕНВД, сократилась на 2 %. Но в дальнейшем наблюдается увеличение поступлений в бюджет. Так с 2010 по 2012 гг. сумма ЕНВД увеличилась на 13 %.

Таким образом, на сегодняшний день наблюдается увеличение поступлений денежных средств по специальным налоговым режимам в бюджет (рисунок 2) [2, 5, 6, 7].

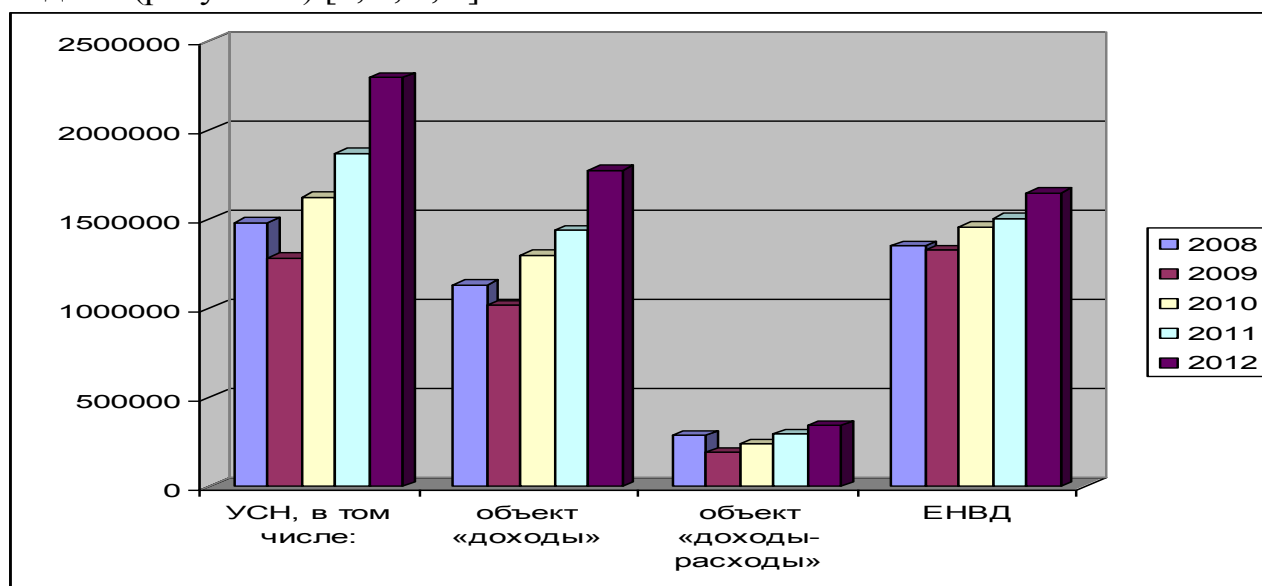


Рис. 2. Динамика поступления налоговых платежей в бюджет субъектами малого бизнеса за 2008-2012 гг, тыс. руб.

По налогоплательщикам, применяющим УСН, доля поступлений от общей суммы налоговых платежей составила 52,2 % в 2008 году и 49,1 % в 2009 году. В дальнейшем происходит увеличение доли УСН в общей сумме платежей: 2010 год – 52,6 %. 2011 год – 55,3 %. 2012 год – 58,1 %.

Рассматривая УСН в разрезе объекта налогообложения, можно сделать вывод, что наибольшую долю налоговых платежей составляет налог, взимаемый с налогоплательщиков, выбравших в качестве объекта налогообложения доходы.

Из рисунка видно, что наибольшее поступление с 2008 по 2011 гг. наблюдается от налогоплательщиков, применяющих ЕНВД. В 2012 году наибольшая сумма поступила в бюджет от налогоплательщиков, применяющих УСН с объектом «доходы».

Также следует отметить, что в 2010 году в округе появляется новый режим налогообложения - упрощенная система налогообложения на основе патента. Несмотря на то, что доля доходов от выдачи патентов на осуществление предпринимательской деятельности при применении упрощенной системы налогообложения незначительна, поступления от налогоплательщиков, применяющих данный режим, возрастает с каждым годом.

Так как патентная система налогообложения является новшеством, введенным с января 2013 года, поступления по патенту и количество выданных патентов отражены в таблице 4 за январь-май 2013 года [2, 5, 6, 7].

Таблица 4

Динамика показателей патентной системы налогообложения в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре за январь-май 2013 года

Показатель	январь 2013	февраль 2013	темп роста, %	март 2013	темп роста, %	апрель 2013	темп роста, %	май 2013	темп роста, %
количество выданных патентов, ед.	1157	320	28	351	110	339	97	296	87
поступления налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения, тыс. руб.	13800	4200	30	4200	100	4300	102	3000	70

Источник: составлена автором на основе отчета 1-НМ «О начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ» по Управлению ФНС России по ХМАО-Югре за январь-май 2013г.

В январе 2013 года было выдано 1157 патентов. В январе приобретали патенты те налогоплательщики, которые не успели приобрести в декабре 2012 года или не были проинформированы о приобретении. Этим и объясняется такое большое количество выданных патентов. В дальнейшем количество выдаваемых патентов снижается, так как для налогоплательщиков выгоднее приобретать патент на 12 месяцев, т.е. на год.

Поступление налога от патента в январе составило 13800 тыс. руб., что на 70 % больше, чем в феврале – 4200 тыс. руб. Это напрямую зависит от количества выданных патентов, так как при приобретении патента налог уплачивается сразу в течение 25 календарных дней [1]:

1) если патент получен на срок до шести месяцев, - в размере полной суммы налога;

2) если патент получен на срок от шести месяцев до календарного года:

- в размере одной трети суммы налога;
- в размере двух третей суммы налога в срок не позднее тридцати календарных дней до дня окончания налогового периода.

В дальнейшем наблюдается снижение поступлений от патентной системы налогообложения.

На рисунке 3 изображено поступление налогов от субъектов малого предпринимательства в разрезе специальных налоговых режимов на 1.06.2013 год [2, 5, 6, 7].

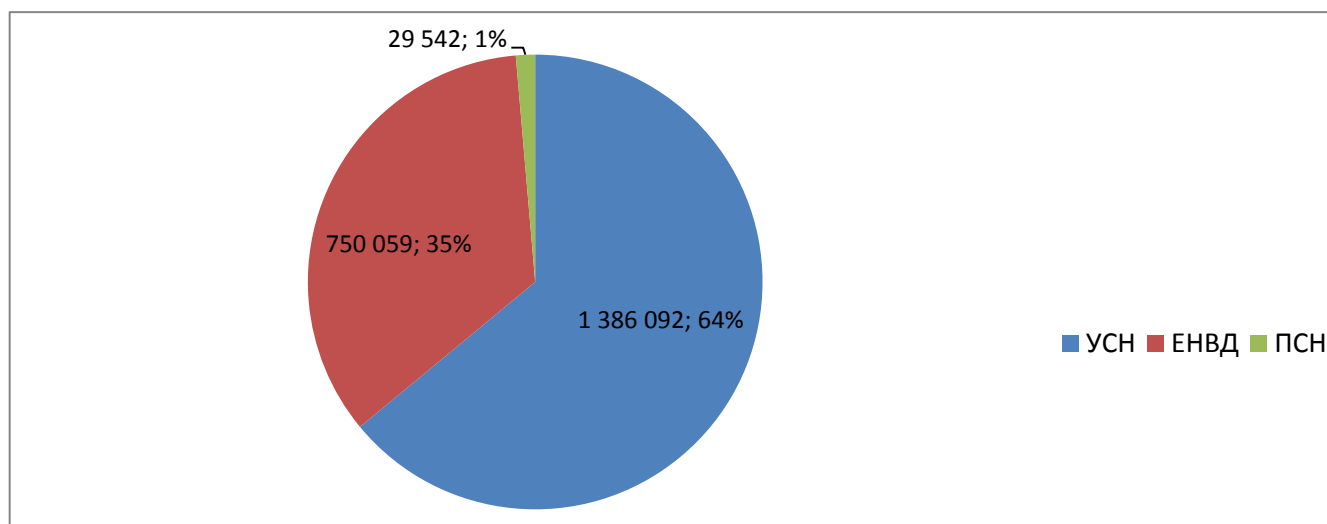


Рис. 3. Поступление налогов от субъектов малого предпринимательства в разрезе специальных налоговых режимов за 01.01.2013-01.06.2013 год

Таким образом, наибольшую долю занимает упрощенная система налогообложения - 64 %. Сумма налога от УСН с начала года по 01 июня 2013г. Составила 1 386 092 тыс. руб.

Доля ЕНВД составила 35 %, а патентная система налогообложения – 1 %. Незначительный процент поступления налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения объясняется тем, что данный специальный налоговый режим является новым в налоговом законодательстве РФ, поэтому не получил своего распространения среди налогоплательщиков. Хотя многие индивидуальные предприниматели и перешли с ЕНВД на патентную систему, поступления от ЕНВД остаются значительными в большей степени от организаций, применяющих данный специальный налоговый режим.

Роль платежей по налогам со специальным налоговым режимом при формировании налоговых доходов бюджетной системы невелика. Вместе с тем следует помнить, что эта система налогообложения находится на стадии развития, так как предприятий малого бизнеса в России немного, а организации среднего бизнеса платят налоги по общей системе налогообложения.

Использованные источники:

1. Закон ХМАО - Югры "О патентной системе налогообложения на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" от 09.11.2012 № 122-оз (принят Думой Ханты-Мансийского автономного округа - Югры 08.11.2012)
2. Официальный отчет Управления ФНС по Ханты-Мансийскому автономному округу-Югре "1-НМ Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ" за 2008-2012 гг.

3. Федорищев, В.А. Предпринимательство и экономический рост в условиях глобализации // Креативная экономика. — 2013. — № 1 (73). — с. 3-11.
4. Шахов, С.А. Налоговые риски индивидуальных предпринимателей при замене ЕНВД патентной системой // Российское предпринимательство. — 2013. — № 5 (227). — с. 140-148.
5. www.minfin.ru – официальный сайт Министерства Финансов РФ (Дата обращения: 21.11.2013)
6. www.nalog.ru – официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ (Дата обращения: 27.11.2013)
7. www.r86.nalog.ru - официальный сайт Управления ФНС по Ханты-Мансийскому автономному округу-Югре (Дата обращения: 16.11.2013)

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Бесперебойное финансирование предусмотренных бюджетами мероприятий требует систематического пополнения финансовых ресурсов на федеральном и местных уровнях. Это достигается в основном за счет уплаты юридическими и физическими лицами налогов и других обязательных платежей. В соответствии с действующим налоговым законодательством и другими нормативными актами плательщики обязаны уплачивать указанные платежи в установленных размерах и в определенные сроки.

Но, к сожалению, в практике работы юридические и физические лица допускают несвоевременную уплату налогов и других обязательных платежей в связи с рядом объективных и субъективных причин. Причем сегодня стало естественным уклонение от налоговой повинности, как легальными - когда удается полностью или частично избежать налогообложения, не нарушая при этом действующего законодательства, так и нелегальными, т. е. запрещенными законом способами.

Анализируя основные проблемы, возникающие при исчислении и уплате транспортного налога в Ханты – Мансийском автономном округе – Югре, можно заметить, что в связи с введением налоговым органом функции “интернет сервис” у налогоплательщиков появилась возможность напрямую обращаться по интересующим их вопросам в Управление Федеральной налоговой службы по Ханты - Мансийскому автономному округу – Югре.

В настоящее время осуществляется переписка налогоплательщиков с налоговыми органами, и даются разъяснения по интересующим их вопросам, они связаны с начислением транспортного налога, пеням и задолженности, а также неправильно зачисленным суммам. В основном проблемы возникают

из-за неосведомлённости налогоплательщиков в обновлениях налогового законодательства и их неграмотности.

При исчислении налога за прошедший период в настоящее время на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры транспортный налог установлен и введён в действие в соответствии с Кодексом и Законом Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 14.11.2002 № 62-ОЗ «О транспортном налоге в Ханты-Мансийском автономном округе - Югре» (далее – Закон № 62-ОЗ).

В соответствии со ст. 2 Закона № 62-ОЗ с 01.01.2012 на территории Ханты-Мансийского автономного округа – Югры к легковым автомобилям с мощностью до 150 лошадиных сил включительно применяется налоговая ставка 0 руб., при этом следует иметь ввиду, что указанная норма применяется в 2013 году при исчислении транспортного налога за 2012 год.

Таким образом, в 2012 году производятся начисления за налоговый период - 2011 год и только в 2013 году налоговыми органами округа по легковым автомобилям с мощностью двигателя до 150 л.с. включительно исчисляется транспортный налог за 2012 год.

Также актуальной проблемой является несоответствие категории транспортного средства. УФНС России по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре, рассматривая обращения по вопросам применения налоговых ставок по транспортному налогу столкнулось со следующей проблемой, при постановке на учёт транспортного средства идёт несоответствие типа транспортного средства и назначение транспортного средства.

В соответствии со ст. 357 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщиками транспортного налога признаются лица, на которых в соответствии с законодательством Российской Федерации зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения.

Ставки транспортного налога на транспортные средства устанавливаются законами субъектов Российской Федерации в зависимости от категории этих транспортных средств и мощности двигателя в их совокупности.

Положениями ст. 362 Кодекса установлено, что сумма транспортного налога, подлежащая уплате в бюджет по итогам налогового периода, исчисляется в отношении автотранспортного средства как произведение соответствующей налоговой базы (мощности двигателя транспортного средства в лошадиных силах) и налоговой ставки. При этом сумма транспортного налога, подлежащая уплате налогоплательщиками, являющимися физическими лицами, исчисляется налоговыми органами на основании сведений о транспортных средствах и лицах, на которых транспортные средства зарегистрированы, представляемых в налоговые органы органами, осуществляющими государственную регистрацию транспортных средств на территории Российской Федерации, по формам,

утвержденным Приказом ФНС России от 17.09.2007 № ММ-3-09/536 «Об утверждении форм сведений, предусмотренных статьей 85 Налогового кодекса Российской Федерации», в которых предусмотрены такие показатели, как «Тип транспортного средства» и «Назначение (категория) транспортного средства».

Из этого следует, представляемые в налоговые органы вышеуказанные регистрационные данные по конкретным автотранспортным средствам, принадлежащим налогоплательщикам – физическим лицам, в том числе характеризующие его тип и категорию, определяются органами, осуществляющими государственную регистрацию этих средств, на основании сведений, указанных в паспорте транспортного средства (далее – ПТС).

В целом указание в ПТС категории «В» не свидетельствует о том, что автомобиль относится к легковому транспортному средству: категория «В» подразумевает, что транспортное средство может быть отнесено как к механическому транспортному средству для перевозки пассажиров, то есть к легковому, так и к грузовому транспортному средству.

Согласно запросам владельцев транспортных средств, тип транспортного средства Mitsubishi L200 – «грузовой-бортовой», а категория – «В», то есть несоответствие категории и типа транспортного средства.

В рассматриваемых ситуациях транспортный налог должен рассчитываться налоговым органом с учетом типа транспортного средства, указанного в строке 3 ПТС: в ПТС одновременно указана категория автомобиля – «В» и тип транспортного средства – «грузовой-бортовой», следовательно, налоговые ставки по транспортному налогу в данном случае должны быть применены как для грузового транспортного средства.

На основании вышеизложенного, категория транспортного средства в целях налогообложения должна определяться на основании представляемых уполномоченными органами в налоговые органы сведений исходя из типа транспортного средства и его назначения (категории), указанных в паспорте транспортного средства, в совокупности.

В ходе проверок работы инспекций УФНС России по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре выявило ещё одну немаловажную проблему, связанную с временной регистрацией владельцев транспортных средств.

В целях повышения собираемости транспортного налога УФНС России по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре просит дать разъяснения по вопросу налогообложения транспортным налогом транспортных средств, имеющих временную регистрацию в подразделениях ГИБДД, при условии, что постоянная регистрация у данных транспортных средств отсутствует.

Согласно ст. 357 Налогового кодекса Российской Федерации налогоплательщиками транспортного налога признаются лица, на которых в

соответствии с законодательством Российской Федерации зарегистрированы транспортные средства, признаваемые объектом налогообложения в соответствии со ст. 358 Кодекса, если иное не предусмотрено настоящей статьей.

Признание физических и юридических лиц налогоплательщиками производится на основании сведений о транспортных средствах и лицах, на которые эти транспортные средства зарегистрированы, поступивших в порядке, предусмотренном ст. 362 Кодекса от органов, осуществляющих государственную регистрацию транспортных средств.

Правилами регистрации автотранспортных средств и прицепов к ним в государственной инспекции безопасности дорожного движения МВД России, утвержденными Приказом МВД России от 24.11.2008 №1001 «О порядке регистрации транспортных средств» установлен порядок проведения как временной так и постоянной регистрации транспортных средств. Согласно п. 21 Правил, временная регистрация зарегистрированных в Госавтоинспекции транспортных средств за их собственниками или владельцами осуществляется по месту пребывания транспортных средств и регистрации места пребывания физического лица или юридического лица либо его филиала (представительства), указанного в учредительных документах создавшего его юридического лица, а также иного обособленного подразделения в порядке, предусмотренном п. 47 Правил. Паспорт транспортного средства при временной регистрации транспортного средства по месту пребывания не представляется.

Таким образом, временная регистрация осуществляется только в отношении транспортных средств имеющих постоянную регистрацию.

Однако, на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры установлены случаи, когда у налогоплательщика временная регистрация по месту жительства в данном регионе, автомобиль стоит на временном учете в этом же регионе, на постоянном учете нигде не состоит. Как правило, это относится к новым автомобилям. Органами ГИБДД УВД данный порядок регистрации предусмотрен внутренними документами [4].

Транспортный налог в отношении таких транспортных средств не исчисляется, так как в базе данных подведомственных налоговых органов отсутствует сведения необходимые для исчисления налога, на срок проведения проверок, на срок временной прописки, регистрация испытательной техники УГИБДД УВД в Управление предоставляются, но к обработке в БД регионального уровня не принимаются, при этом формируется протокол о положительном приеме указанных сведений, то есть на местном уровне не выгружаются.

Управлением был проведен анализ региональной базы данных ГИБДД в результате которого установлено, что на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры 929 транспортных средств имеют временную

регистрацию в подразделениях ГИБДД, но не имеют постоянной регистрации ни на территории Российской Федерации, ни за ее пределами.

Таким образом, данные транспортные средства являются объектом налогообложения, но транспортный налог в отношении них не исчисляется, хотя сведения от органов осуществляющих государственную регистрацию поступают.

Проблемы возникают на основании как различных жизненных ситуаций, так и в результате сложного взаимодействия УФНС и ГИБДД. При решении данных проблем возможно спланировать план перспективных действий в отношении владельцев транспортных средств и служб УФНС и ГИБДД [4].

В связи с проведением 25.10.2012 депутатских слушаний на тему «О прогнозе социально-экономического развития Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2013 год и на период до 2015 года и об основных характеристиках проекта закона о бюджете Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2013 год и плановый период 2014 и 2015 годов» направлена информация по транспортному налогу для принятия участия [3].

Всего на территории округа по состоянию на 01.10.2012 учтено 682 872 транспортного средства, из них: принадлежащих налогоплательщикам юридическим лицам – 125 903, физическим лицам – 556 969 [1, 2].

По состоянию на 01.10.2012 в бюджеты муниципальных образований Ханты-Мансийского автономного округа – Югры перечислено 1 423,8 млн. руб. транспортного налога (юридическими лицами – 843,8 млн. руб., физическими лицами – 580,1 млн. руб.), в сравнении с аналогичным периодом 2011 года, наблюдается увеличение поступления налога на 19 %. При этом сумма транспортного налога, подлежащая уплате в бюджет, составляет 2 379,7 млн. руб. (сумма налога, исчисленная налогоплательщикам физическим лицам – 1 336,6 млн. руб.) [1, 2].

Сумма задолженности по транспортному налогу по состоянию на 01.10.2012 составила 731,4 млн. рублей [1, 2].

В связи с принятием Думой Ханты-Мансийского автономного округа – Югры Закона Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 27.05.2011 №59-оз «О внесении изменений в Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «О транспортном налоге в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре»» внесены изменения в Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 14.11.2002 № 62-оз «О транспортном налоге в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» (далее – Закон №62-оз) в части установления ставок транспортного налога для физических и юридических лиц – собственников транспортных средств. Указанные изменения вступили в силу с 01.01.2012.

В соответствии со статьей 2 Закона №62-оз (в редакции от 27.05.2011) налоговая ставка для легковых автомобилей с мощностью двигателя до 150

л.с. включительно установлена в размере 0 руб. в расчете на одну лошадиную силу мощности двигателя транспортного средства.

В связи с тем, что налоговым периодом по транспортному налогу признается календарный год, транспортный налог за 2012 год подлежит уплате налогоплательщиками, являющимися как физическими, так и юридическими лицами, только в 2013 году. Так, уплата транспортного налога с применением «нулевой» ставки для расчета налога будет произведена только за налоговый период 2012 года налогоплательщиками – физическими лицами – 10.11.2013, налогоплательщиками – юридическими лицами – 10.02.2013.

Таким образом, согласно прогнозам поступления имущественных налогов в 2013 году сумма выпадающего дохода, в связи с применением налоговой ставки в размере 0 руб. за 1 лошадиную силу по транспортному налогу за налоговый период 2012 года составит порядка 560,7 млн. руб., в том числе: по юридическим лицам – 35,6 млн. руб., по физическим лицам – 525,1 млн. рублей [1, 2].

Подводя итоги можно выделить основные проблемы возникающие при исчислении и уплате транспортного налога:

- 1) неосведомлённость налогоплательщиков в обновлениях налогового законодательства и их неграмотность;
- 2) незнание налогоплательщиками точных сроков начисления транспортного налога;
- 3) несоответствие категории и типа транспортного средства;
- 4) временная регистрация владельцев транспортных средств;
- 5) сложное взаимодействие УФНС и ГИБДД

Таким образом, в ходе анализа запросов налогоплательщиков и ответов на них выявлены основные проблемы для организации мероприятий по увеличению налоговых доходов за счет транспортного налога налогообложения транспортных средств, возникающие при исчислении и уплате транспортного налога: в неосведомлённости налогоплательщиков в обновлениях налогового законодательства; в незнании точных сроков начисления транспортного налога; в несоответствии категории и типа транспортных средств; при учёте транспортных средств имеющих временную регистрацию и сложном взаимодействии Управления Федеральной налоговой службы и Управлением Государственной инспекции безопасности дорожного движения.

Использованные источники:

1. www.nalog.ru - официальный сайт ФНС Российской Федерации
2. www.86nalog.ru - официальный сайт УФНС России по ХМАО-Югре
3. www.admhmao.ru – Официальный сайт правительства ХМАО-Югры
4. www.gibdd.ru/regions/86 - Официальный сайт ГИБДД МВД России в регионах. Ханты-Мансийский автономный округ

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПО ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

В нашей стране, как и во всём мире, большое значение для стабильного экономического развития имеет налоговая политика государства. И у нас в России, как в других развитых европейских странах, всё большее значение приобретают налоговые сборы, связанные с транспортом.

В последние годы в стране резко увеличилось количество транспортных средств. Это вполне закономерно для экономически развивающегося государства. И для нормального функционирования транспортной системы нам необходимо сейчас развивать нашу устаревшую, и теперь уже не справляющуюся с таким транспортным потоком, дорожную сеть. Это тем более актуально для государства, имеющего такую большую территорию.

Только одним государственным финансированием эту проблему решить не возможно. Поэтому большую роль сейчас приобретает учёт и налог на транспортные средства.

При исследовании состояния задолженности по транспортному налогу на основании статистических данных налогового органа налогоплательщиками Ханты - Мансийского автономного округа – Югры составим таблицу 1.

Таблица 1

Задолженность по транспортному налогу в бюджет в 2007-2011 гг. (тыс. руб.) [1, 2]

Показатель	2007 год	2008 год	Результат + рост - снижение		2009 год	Результат + рост - снижение		2010 год	Результат + рост - снижение		2011 год	Результат + рост - снижение	
	Кол- во	Кол- во	Кол- во	Темп приро- ста, %	Кол- во	Кол- во	Темп приро- ста, %	Кол- во	Кол- во	Темп приро- ста, %	Кол- во	Кол- во	Темп приро- ста, %
задолженность перед бюджетом ХМАО – Югры (тыс.руб.)	910617	1205420	294803	+32,4	1388976	183556	+15,2	1612720	223744	+16,1	1831476	218756	+13,6

С 2007 года задолженность по транспортному налогу перед бюджетом Ханты – Мансийского автономного округа – Югры начала расти и составила 910617 тыс. руб.

В 2008 году задолженность по транспортному налогу перед бюджетом Ханты – Мансийского автономного округа – Югры выросла на 32,4%, что составило 1205420 тыс. руб., что подтвердило темп роста на 1/3.

А в 2009 году задолженность по транспортному налогу перед бюджетом Ханты – Мансийского автономного округа – Югры составила всего 15,2% - 1388976 тыс. руб.

Такой же показатель был в 2010 году (16,1%), что составило 1612720 тыс. руб.

В 2011 году наблюдалось снижение задолженности по транспортному налогу перед бюджетом Ханты – Мансийского автономного округа – Югры, которое составило 13,6% на сумму 1831476 тыс. руб.

Уже в 2012 году прослеживается снижение задолженности по транспортному налогу перед бюджетом Ханты – Мансийского автономного округа – Югры (-28,1%), что составило 1316344 тыс. руб.

Факт снижения показателя задолженности можно отнести к улучшению работы налоговых органов и системы проверок налогоплательщиков транспортного налога.

Основной причиной, характеризующей снижение задолженности по транспортному налогу, является то, что обновленный вариант налога на транспортные средства представляет собой упрощенную и унифицированную систему налогообложения владельцев транспортных средств.

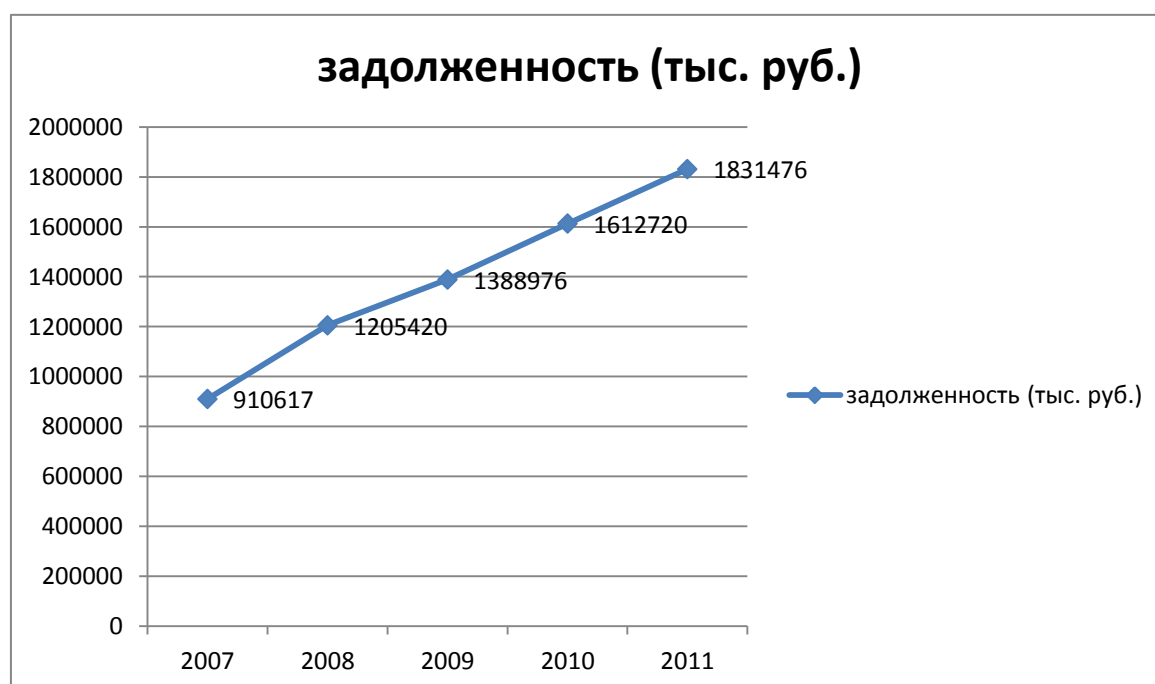


Рис. 1. Задолженность в бюджетную систему за 2007-2011гг, в тыс. руб. [1, 2]

На рисунке 1 видно, что в период с 2007 по 2011 года наблюдается рост показателя задолженности по транспортному налогу перед бюджетом Ханты – Мансийского автономного округа – Югры с 910617 тыс. руб. до 1831476 тыс. руб. Это связано с несовершенным взаимодействием подразделений Госавтоинспекции и налоговых органов при предоставлении

сведений о транспортных средствах и лицах, на которых они зарегистрированы: сведения предоставлялись на бумажных носителях и базы данных были несовершенны, поэтому начислялся транспортный налог умершим, а также на транспортные средства, снятые с учёта.

Значимость налогового контроля заключается в том, что посредством его достигается упорядоченность налоговых правоотношений. При помощи механизма налогового контроля налоговые органы проверяют соблюдение налогоплательщиком законодательства о налогах и сборах, в частности по уплате налогов, выявляют допущенные правонарушения, выставляют требования по уплате налогов, пени и штрафных санкций.

Сущность налогового контроля состоит в проверке соблюдения налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах, в том числе проверке правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов.

Все государственные органы, в том числе и налоговые, эффективно применяют контроль, поскольку он является основным элементом управления. Посредством контроля устанавливается достоверность данных о полноте, своевременности и эффективности выполняемого задания, а также законность операций и действий, осуществленных должностными лицами при выполнении задания, выявление внутренних резервов улучшения деятельности и устранения допущенных нарушений и недостатков в работе, включая привлечение к ответственности, допущенную халатность при выполнении установленных заданий.

В связи с этим сегодня перед налоговыми органами встает серьезная проблема - контроль за правильностью, своевременностью и полнотой взимания налогов и его совершенствование.

Эффективность применения мер налоговой и административной ответственности по результатам камеральных проверок по транспортному налогу за период с 2007 по 2011 год можно проследить по таблице 2.

Таблица 2

Эффективность применения мер налоговой и административной ответственности по результатам камеральных проверок [1, 2]

Показатели	2007 год	2008 год	Результат + рост - снижение		2009 год	Результат + рост - снижение		2010 год	Результат + рост - снижение		2011 год	Результат + рост - снижение	
	Кол -во	Кол -во	Кол -во	Темп прироста, %	Кол -во	Кол -во	Темп прироста, %	Кол -во	Кол -во	Темп прироста, %	Кол -во	Кол -во	Темп прироста, %
Количество проведённых камеральных проверок (ед.)	211 62	257 14	455 2	+21,5	266 61	947	+3,7	232 18	- 344 3	-12,9	131 34	- 100 84	-43,4
Из них выявивших нарушения	754	718	-36	-4,8	114 9	431	+60	941	-208	-18,1	112 7	186	+19,8

(ед.)													

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод, что количество проведённых камеральных проверок в 2007 году составило 21162, из них выявлено 754 нарушения, что составило 3,56% от общего числа проведённых проверок.

В 2008 году количество проведённых камеральных проверок составило 25714, из них выявлено 718 нарушений, что составило 2,79% от общего числа проведённых проверок. Количество проведённых камеральных проверок в 2008 году по сравнению с 2007 годом увеличилось на 21,5%, а нарушений выявлено на 4,8% меньше.

В 2009 году количество проведённых камеральных проверок составило 26661, из них выявлено 1149 нарушений, что составило 4,31% от общего числа проведённых проверок. Количество проведённых камеральных проверок в 2009 году по сравнению с 2008 годом увеличилось на 3,7%, а нарушений выявлено на 60% больше.

В 2010 году количество проведённых камеральных проверок составило 23218, из них выявлено 941 нарушение, что составило 4,05% от общего числа проведённых проверок. Количество проведённых камеральных проверок в 2010 году по сравнению с 2009 годом уменьшилось на 12,9%, а нарушений выявлено на 18,1% меньше.

В 2011 году количество проведённых камеральных проверок составило 13134, из них выявлено 1127 нарушений, что составило 8,58% от общего числа проведённых проверок. Количество проведённых камеральных проверок в 2011 году по сравнению с 2010 годом уменьшилось на 43,4%, а нарушений выявлено на 19,8% больше.

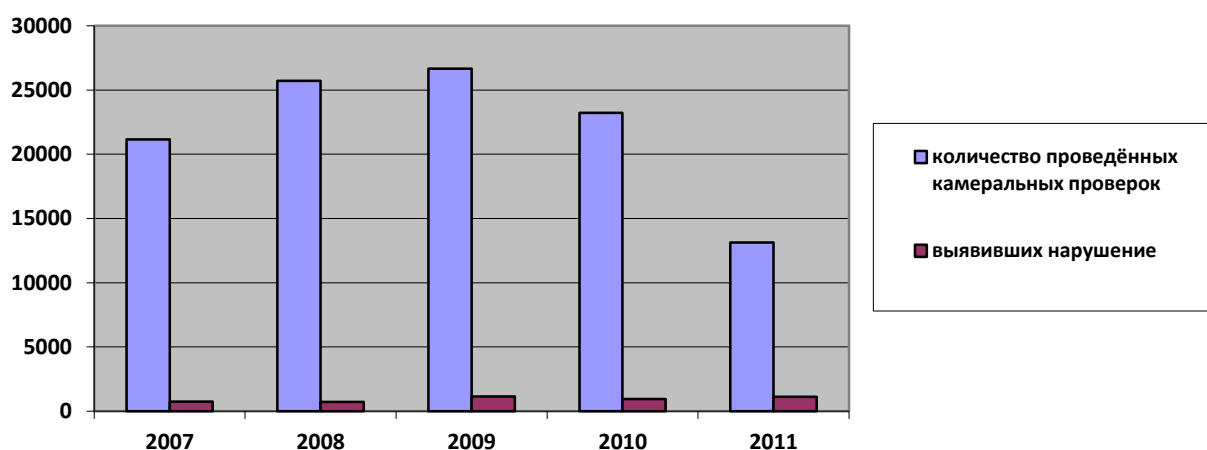


Рис. 2. Эффективность применения мер налоговой и административной ответственности по результатам камеральных проверок [1, 2]

На рисунке 2 видно, что в период с 2007 по 2009 год по Ханты – Мансийскому автономному округу – Югре наблюдается рост показателя количества проведённых камеральных проверок с 21162 до 26661, а в период с 2010 по 2011 годы наблюдается резкое снижение данного показателя с 23218 до 13134. При этом количество выявленных нарушений по результатам проведённых камеральных проверок за рассматриваемый период увеличилось с 754 до 1127.

Таким образом, в результате уменьшения количества проведённых камеральных проверок налоговые органы смогли провести более детальный контроль налогоплательщиков, за счёт чего было выявлено большее количество нарушений.

Эффективность применения мер налоговой и административной ответственности по результатам выездных проверок по транспортному налогу в период с 2007 г. по 2011 г. можно проследить по таблице 3.

Таблица 3

Эффективность применения мер налоговой и административной ответственности по результатам выездных проверок [1, 2]

Показатели	2007 год	2008 год	Результат + рост - снижение		2009 год	Результат + рост - снижение		2010 год	Результат + рост - снижение		2011 год	Результат + рост - снижение	
	Кол -во	Кол -во	Кол -во	Темп прирост а, %	Кол -во	Кол -во	Темп прирост а, %	Кол -во	Кол -во	Темп прирост а, %	Кол -во	Кол -во	Темп прирост а, %
Количество проведённых выездных проверок (ед.)	487	407	-80	-16,4	327	-80	-19,7	409	82	+25,1	406	-3	-0,7
Из них выявивших нарушения (ед.)	89	95	6	+6,7	78	-17	-17,9	80	2	+2,6	104	24	+30

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод, что количество проведённых выездных проверок в 2007 году составило 487, из них выявлено 89 нарушений, что составило 18,28% от общего числа проведённых проверок.

В 2008 году количество проведённых выездных проверок составило 407, из них выявлено 95 нарушений, что составило 23,34% от общего числа проведённых проверок. Количество проведённых выездных проверок в 2008

году по сравнению с 2007 годом сократилось на 16,4%, а нарушений выявлено на 6% больше.

В 2009 году количество проведённых выездных проверок составило 327, из них выявлено 78 нарушений, что составило 23,85% от общего числа проведённых проверок. Количество проведённых выездных проверок в 2009 году по сравнению с 2008 годом сократилось на 19,7%, а нарушений выявлено на 17,9% меньше.

В 2010 году количество проведённых выездных проверок составило 409, из них выявлено 80 нарушений, что составило 19,56% от общего числа проведённых проверок. Количество проведённых выездных проверок в 2010 году по сравнению с 2009 годом увеличилось на 25,1%, а нарушений выявлено на 2,6% больше.

В 2011 году количество проведённых выездных проверок составило 406, из них выявлено 104 нарушения, что составило 25,62% от общего числа проведённых проверок. Количество проведённых выездных проверок в 2011 году по сравнению с 2010 годом увеличилось на 0,7%, а нарушений выявлено на 30% больше.

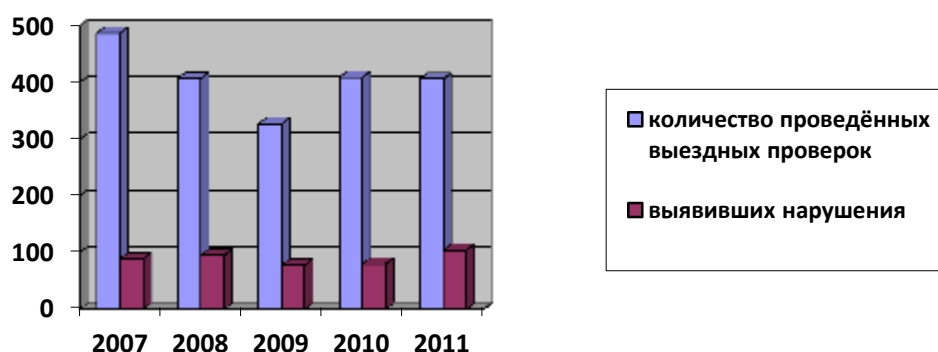


Рис. 3. Эффективность применения мер налоговой и административной ответственности по результатам выездных проверок [1, 2]

На рисунке 3 видно, что в период с 2007 по 2009 год по Ханты – Мансийскому автономному округу – Югре наблюдается уменьшение количества проведённых выездных проверок с 487 до 327, а в 2010 году данный показатель возрастает до 409 и в 2011 составляет 406 проверок. При этом количество выявленных нарушений по результатам проведённых выездных проверок за рассматриваемый период увеличилось с 89 до 104.

Таким образом, раскрываемость налоговых правонарушений увеличилась, а количество проводимых выездных проверок уменьшилось. Это говорит о том, что налоговые органы стали более детально и качественно проводить выездные проверки, благодаря чему повысился показатель выявления нарушений. Для усиления проверки эффективности расходования бюджетных средств, собранных в рамках налогообложения, создана Служба контроля Югры, которая призывает чиновников обеспечить

профилактику проявлений недобросовестности и противостоянию неэффективному использованию бюджетных средств.

Использованные источники:

1. www.nalog.ru - официальный сайт ФНС Российской Федерации
2. www.86nalog.ru - официальный сайт УФНС России по ХМАО-Югре

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО
КОНТРОЛЯ ПО ЛИКВИДАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ МАЛОГО
БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО
АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)**

Налоговый контроль - это контроль государства в лице компетентных органов за законностью и целесообразностью действий в процессе введения, уплаты или взимания налогов и сборов [4].

Налоговый контроль, как и контроль вообще, представляет собой специальный способ обеспечения законности в налоговом праве и осуществляется на всех стадиях финансово-хозяйственной деятельности фискально-обязанных лиц.

Цель налогового контроля может быть определена как обеспечение законности и эффективности налогообложения. Наиболее ярко это выражается в проверке соблюдения специальных налоговых режимов.

Основными методами налогового контроля являются камеральная и выездная налоговые проверки.

Камеральная проверка проводится по месту нахождения налогового органа на основе налоговых деклараций (расчетов) и документов, представленных налогоплательщиком, а также других документов о деятельности налогоплательщика, имеющихся у налогового органа (п. 1 ст. 88 НК РФ).

При анализе эффективности контрольной работы по камеральным налоговым проверкам необходимо, в первую очередь, рассчитать результативность КНП. Результативность КНП - это отношение количества проверок, выявивших нарушения, к количеству проведенных проверок в процентах. При оценке эффективности налогового контроля, также подвергается оценке результативность одной проверки в ходе проведения налоговыми органами контрольных мероприятий. Для этого используют показатель дополнительно начисленных сумм налоговых платежей к количеству проверок, выявивших нарушения.

Эффективность применения мер налоговой и административной ответственности по результатам камеральных налоговых проверок по УСН за период с 2008 по 2012 год можно проследить по таблице 1 [2, 5, 6, 7].

Таблица 1

Результативность камеральных налоговых проверок по упрощенной системе
налогообложения за 2008-2012 гг., усл. ед.

Показатель	2008	2009	Темп роста к 2008 году, %	2010	Темп роста к 2009 году, %	2011	Темп роста к 2010 году, %	2012	Темп роста к 2011 году, %
Количество проведенных камеральных проверок	70 326	36 276	52	24 223	67	26 747	110	27 072	101
Количество проверок, выявивших нарушения	3 995	4 459	112	1 611	36	2 438	151	2 845	117
Результативность КНП, %	5,7	12,3	-6,6	6,7	-5,6	9,1	+2,4	10,5	+1,4
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, тыс. руб.	15 782	19 945	126	33 232	167	20 515	62	31 306	153
Результативность одной КНП, тыс. руб.	3,95	4,47	113	20,63	462	8,41	41	11	131

Источник: составлена автором на основе отчета 2-НК «О результатах контрольной работы налоговых органов» по УФНС России по ХМАО-Югре за 2008-2012 гг.

Анализируя данную таблицу можно сделать вывод, что количество проведенных КНП в 2009 году сократилось в сравнении с 2008 годом на 48 %, однако, количество выявивших нарушения проверок увеличилось на 12 %, соответственно и выросла результативность КНП на 6,6 %. Резкое сокращение количества КНП может быть связано с увеличением с 01.01.2009 года коэффициента-дефлятора, в результате которого многие субъекты малого бизнеса потеряли право применения УСН. Количество дополнительно начисленных платежей выросло на 26 %, соответственно увеличилась и результативность 1 КНП на 13 %. Это говорит о повышении эффективности контрольной работы налоговых органов.

В 2010 году количество КНП продолжает снижаться по тем же причинам. Снижение произошло и по количеству проверок, выявивших нарушения на 64 %. Но при этом, сумма дополнительно начисленных платежей увеличилась на 67 % и результативность 1 КНП выросла на 16,16 тыс. руб. Это свидетельствует о более тщательном сборе налоговыми органами доказательственной базы по нарушениям, а также улучшении качества подготовки и проведения контрольных мероприятий.

В 2011 году, наблюдается рост КНП на 10 % и количество выявивших нарушения проверок на 51 %. Но при этом, дополнительно начисленные

платежи снизились на 38 %. Результативность одной КНП составила 8,41 тыс. руб., что меньше на 59 % предыдущего года.

В 2012 году резких изменений не наблюдается. Количество КНП увеличилось на 1 %, выявивших нарушения на 17 %. Результативность КНП составила 10, 5 %. Резкое увеличение произошло по дополнительно начисленным сумма на 53 %. Средний результат 1 КНП в 2012 году составил 11 тыс. руб., что на 31 % больше 2011 года. Такая ситуация связана с усилением контроля за налогоплательщиками.

Также рассмотрим эффективность проведения КНП субъектов малого бизнеса, применяющих ЕНВД.

Таблица 2

Результативность камеральных налоговых проверок по единому налогу на вмененный доход за 2008-2012 гг., усл. ед. [2, 5, 6, 7]

Показатель	2008	2009	темп роста к 2008 году, %	2010	темп роста к 2009 году, %	2011	темп роста к 2010 году, %	2012	темп роста к 2011 году, %
Количество проведенных камеральных проверок	132 651	144 020	109	136 975	95	150 203	110	144 166	96
Количество выявивших нарушения проверок	14 404	16 063	112	11 972	75	16 699	139	14 770	88
Результативность КНП, %	10,9	11,2	+0,3	8,7	-2,5	11,1	+2,4	10,3	-0,8
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, тыс. руб.	15 167	19 365	128	17 930	93	22 798	127	20 784	91
Результативность одной КНП, тыс. руб.	1,05	1,21	115	1,5	124	1,37	91	1,41	103

Источник: составлена автором на основе отчета 2-НК «О результатах контрольной работы налоговых органов» по УФНС России по ХМАО-Югре за 2008-2012 гг.

Сравнивая 2009 с 2008 годом, можно сделать вывод о том, что по всем показателям произошло увеличение. Количество КНП выросло на 9 % в связи с увеличением налогоплательщиков, перешедших на ЕНВД. Количество выявивших нарушения проверок выросло на 12 %, что говорит о повышении качества работы налоговых органов. Результативность КНП в 2009 году составила 11,2 %, что на 0,3 % больше предыдущего периода.

Дополнительно начисленные платежи также возросли на 28 %. В итоге средний результат увеличился на 15 %.

В 2010 году количество проведенных КНП сократилось на 5 %. Остальные показатели также снизились. Это может быть связано с тем, что с 2010 года начал действовать новый режим платежей социальных налогов. Но при этом результативность одной КНП выросла и составила 1,5 тыс. руб.

Но уже в 2011 году снова наблюдается увеличение по количеству проведенных проверок на 10 % и выявивших нарушения проверок на 39 %. Результативность КНП за 2011 год увеличилась на 2,4 %.

В 2012 году происходит снижение показателей. Результативность сократилась на 0,8 %. Но в свою очередь, средний результат одной КНП увеличился на 3 %.

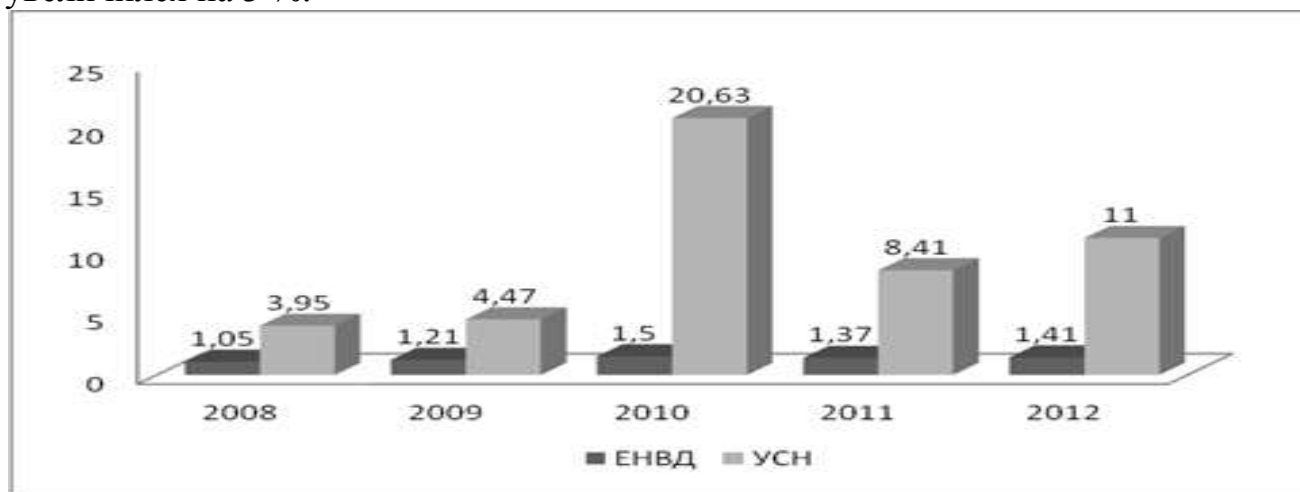


Рис. 1. Динамика результативности КНП по специальным налоговым режимам за 2008-2012 гг. [2, 5, 6, 7]

На рисунке 1 видно, что результативность КНП по УСН намного выше, чем по ЕНВД.

В период с 2008 по 2010 годы по Ханты – Мансийскому автономному округу – Югре наблюдается рост показателя результативности КНП как по УСН, так и по ЕНВД, а в период с 2011 по 2012 годы наблюдается резкое снижение данного показателя по УСН с 20,63 % до 11 % и по ЕНВД с 1,5 % до 1,41 %.

Причинами снижения результативности камеральных налоговых проверок в части специальных налоговых режимов могли быть действующие критерии отбора объектов контроля, в соответствии с которыми специальные налоговые режимы, в отличие, например, от налога на прибыль или НДС, не относятся к налоговым платежам, по которым могут быть наибольшие суммы доначислений.

Целью камеральной проверки является текущий контроль за соблюдением налогового законодательства, выявление и предотвращение налоговых правонарушений, взыскание сумм неуплаченных налогов и привлечение виновных лиц к ответственности, а также подготовка

информации для отбора налогоплательщиков для выездных налоговых проверок.

Таким образом, камеральные проверки позволяют найти недобросовестных налогоплательщиков. Их эффективность характеризуется не только доначисленными суммами, но и более правильным исчислением и уплатой платежей в дальнейшем на основе устранения ошибок в ведении бухучета.

Как известно, выездные налоговые проверки (ВНП) - самый эффективный вид налогового контроля за соблюдением налогоплательщиками законодательства о налогах и сборах. Выявление схем уклонения от налогообложения – наиболее актуальное направление работы налоговых органов.

В настоящее время увеличивается число субъектов, применяющих упрощенную систему налогообложения. Кроме того, все чаще выявляются налоговые схемы, в которых участвуют эти налогоплательщики. Однако государство, поддерживая развитие субъектов малого предпринимательства (которые в основном и применяют УСН), ограничивает число выездных налоговых проверок [3]. Их удельный вес у субъектов малого предпринимательства не превышает 2 % от числа всех проводимых ВНП. В этой связи особое внимание должно уделяться выявлению тех лиц, которые используют УСН в целях получения необоснованной налоговой выгоды.

Таблица 3

Результативность выездных налоговых проверок по упрощенной системе налогообложения за 2008-2012 гг., усл. ед. [2, 5, 6, 7]

Показатели	2008	2009	Темп роста к 2008 году, %	2010	Темп роста к 2009 году, %	2011	Темп роста к 2010 году, %	2012	Темп роста к 2011 году, %
Количество проведенных выездных проверок	126	95	75	116	122	107	92	131	122
Количество выявивших нарушения проверок	73	49	67	52	106	42	81	68	162
Результативность ВНП, %	57,9	51,6	-6,3	44,8	-6,8	39,3	-5,5	51,1	+11,8
Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, тыс. руб.	13 107	20 407	156	35 406	173	24 680	70	47 992	194
Результативность одной ВНП, тыс. руб.	179,55	416,47	232	680,88	163	587,62	86	705,76	120

Источник: составлена автором на основе отчета 2-НК «О результатах контрольной работы налоговых органов» по УФНС России по ХМАО-Югре за 2008-2012 гг.

Анализ результатов и показателей эффективности контрольной работы по выездным налоговым проверкам показал резкое сокращение количества выездных проверок одновременно с повышением их эффективности в 2009 году в сравнении с 2008 годом. Количество проведенных ВНП в 2009 году сократилось на 25 %, сократилось и количество выявивших нарушения проверок, что, следовательно, и снизилась результативность ВНП на 11 %. Количество дополнительно начисленных платежей выросло, соответственно, увеличилась и результативность 1 ВНП более, чем в 2 раза.

В 2010 году количество ВНП увеличилось, также увеличилось количество выявивших нарушения проверок. Результативность ВНП продолжает снижаться. Такие показатели как количество дополнительно начисленных платежей и результативность 1 ВНП, в свою очередь, увеличиваются. Это свидетельствует о более тщательном сборе налоговыми органами доказательственной базы по нарушениям, а также улучшении качества подготовки и проведения контрольных мероприятий.

В 2011 году показатели результативности снизились. Результативность ВНП сократилась на 5,5 % и составила 39,3 %, а средний результат на одну проверку снизился на 14 %.

Но уже 2012 году показатели эффективности снова возрастают. Результативность ВНП увеличилась на 11,8 %. Средний результат одной ВНП в 2012 году вырос на 20 % и составил 705,76 тыс. руб.

Такая ситуация связана с усилением контроля за плательщиками данного налога из-за увеличения нарушений налогового законодательства.

Также рассмотрим эффективность проведения ВНП субъектов малого бизнеса, применяющих ЕНВД.

Таблица 4

Результативность выездных налоговых проверок по единому налогу на вмененный доход за 2008-2012 гг., усл. ед.[2, 5, 6, 7]

Показатели	2008	2009	Темп роста к 2008 году, %	2010	Темп роста к 2009 году, %	2011	Темп роста к 2010 году, %	2012	Темп роста к 2011 году, %
Количество проведенных выездных проверок	279	161	58	197	122	162	82	230	142
Количество выявивших нарушения проверок	150	67	45	56	84	35	63	68	194
Результативность ВНП, %	53,8	41,6	77	28,4	68	21,6	76	29,6	137

Дополнительно начислено платежей по результатам проверок, тыс. руб.	20 741	11 453	55	7 313	64	3 257	45	10 708	329
Результативность одной ВМП, тыс. руб.	138,27	170,94	124	130,59	76	93,06	71	157,47	169

Источник: составлена автором на основе отчета 2-НК «О результатах контрольной работы налоговых органов» по УФНС России по ХМАО-Югре за 2008-2012 гг.

В 2009 году снизилось количество ВМП на 42 %, количество выявивших нарушения проверок на 55 %. Таким образом, произошло снижение результативности ВМП на 23 %. Но, в свою очередь, средний показатель одной ВМП увеличился на 24 %.

Далее происходит рост количества проведенных ВМП в 2010 году на 22 %. Но по остальным показателям наблюдается незначительное снижение. В 2011 году продолжается сокращение по всем показателям. Результативность 1 ВМП за 2011 год равна всего 93,06 тыс. руб., что на 29 % меньше 2010 года.

В 2012 году резкое увеличение показателей, что является положительным результатом в деятельности контрольной работы налоговых органов. Количество ВМП увеличилось на 42%, нарушений выявили на 94 % больше. Результативность ВМП выросла до 29,6 %. Дополнительно начисленных платежей за 2012 год составило 10 708 тыс. руб, что в три раза больше 2011 года. Результативность одной проверки составила 157,47 тыс. руб.

На рисунке 2 наглядно изображена динамика результативности выездных налоговых проверок по специальным налоговым режимам за 2008-2012 гг.

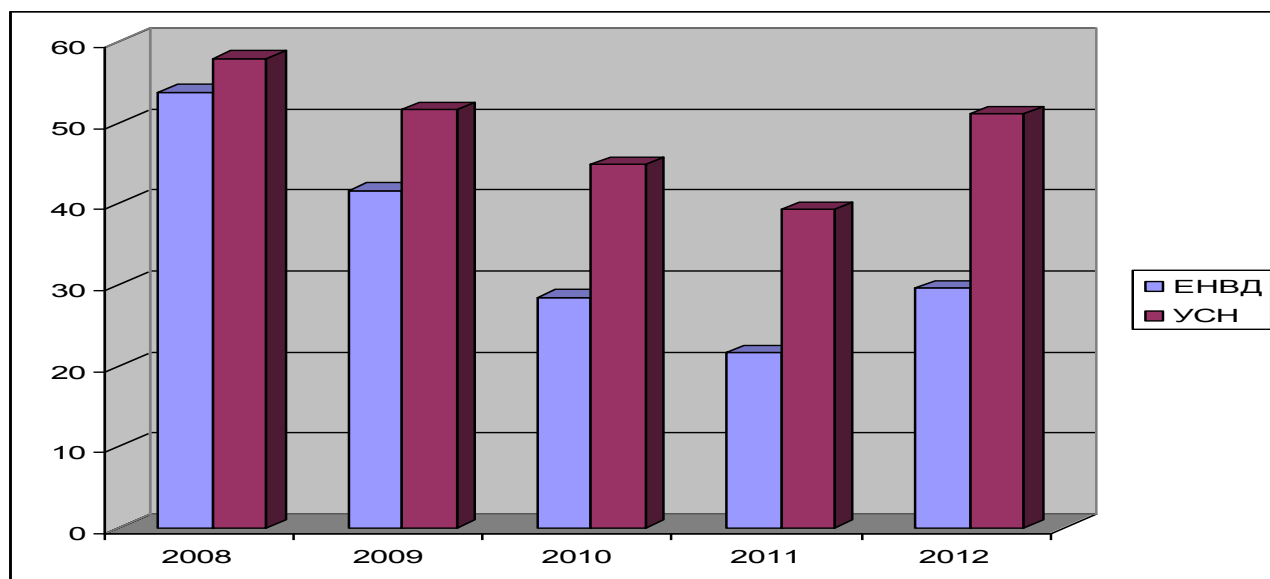


Рис.2. Динамика результативности ВМП по специальным налоговым режимам за 2008-2012 гг. [2, 5, 6, 7]

Из рисунка, что результативность ВМП по УСН больше, чем по ЕНВД. Также в период с 2008 по 2011 год по Ханты – Мансийскому автономному округу – Югре наблюдается снижение результативности. Причинами снижения могут быть последствия мирового финансового кризиса 2008 года, а также снижение общего количества проведенных ВМП и количества выявивших нарушения ВМП. В 2012 году наблюдается рост результативности. Это связано с тщательной работой инспекторов не только во время проверок, но и на этапе их планирования. Необходимо отметить, что результативность ВМП значительно выше камеральных. Прежде всего, это связано с ограничением перечня документов НК РФ, возможных для истребования у налогоплательщиков налоговым инспектором, что в некоторых случаях не дает возможности выявить нарушение и привлечь к ответственности.

Налоговая задолженность – это суммарный объем выявленных и подтвержденных налоговых недопоступлений, законодательно установленных налогов и сборов, начисленных пени и присужденных штрафных санкций, в отношении которой применяется механизм урегулирования с целью ее снижения [4].

Анализ причин возникновения совокупной налоговой задолженности дает возможность не только классифицировать причины возникновения и роста неплатежей, но и определить некоторые меры по их устранению.

Таблица 5

Динамика задолженности по уплате специальных налоговых режимов за 2008-2012 гг. [2, 5, 6, 7]

Показатель и	2008, тыс. руб.	2009, тыс. руб.	Темп роста, %	2010, тыс. руб.	Темп роста, %	2011, тыс. руб.	Темп роста, %	2012, тыс. руб.	Темп роста, %
Недоимка	230351	225938	98	259841	115	246926	95	281281	114
Отсроченные (рассроченные) платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Приостановленные к взысканию платежи	324	2112	652	11338	537	7818	69	2856	36,5
Пени и налоговые санкции	140700	172283	122	221120	128	191357	86,5	191795	100,2
Задолженность	273555	290298	106	344939	119	338130	98	359671	106,4

Источник: составлена автором на основе отчета 4-НМ «О задолженности по налогам и сборам, пеням и налоговым санкциям в бюджетную систему Российской Федерации» по УФНС России по ХМАО-Югре за 2008-2012 гг.

Задолженность перед бюджетом по специальным налоговым режимам за 2009 год выросла на 6 % в сравнении с 2008 годом. В 2010 году задолженность составила 344 939 тыс. руб., что на 19 % больше. В 2011 году задолженность составила 338 130 тыс. руб., что на 2 % или 6 809 тыс. руб. меньше, чем в предшествующем году. Но уже в 2012 году задолженность по специальным налоговым режимам увеличивается на 6,4 % или на 21541 тыс. руб. в сравнение с 2011 годом.

Составляющим показателем задолженности является недоимка. Анализируя данные по недоимки, можно сделать следующие выводы. В 2009 году недоимка сократилась на 2 % в сравнении с 2008 годом. В 2010 году недоимка выросла на 33903 тыс. руб. или на 15 %. В 2011 году наблюдается уменьшение недоимки на 5 % или на 12 915 тыс. руб. в сравнение с 2010 г. В 2012 году происходит увеличение недоимки на 14 % или на 34 355 тыс. руб.

Основными причинами роста недоимки являются доначисления по результатам контрольной работы и неуплата налогоплательщиками текущих платежей.

УФНС по ХМАО-Югре проведены меры, принятые по взысканию недоимки [7]:

- направление требований об уплате налога;
- выставление инкассовых поручений на счета налогоплательщиков в банках;
- направление постановлений о взыскании задолженности за счет имущества в подразделения службы судебных приставов;
- списание задолженности;
- зачет из переплаты.

По данным таблицы 5 видно, что отсроченных платежей по специальным налоговым режимам за рассматриваемый период не наблюдается.

Ситуация по приостановленным к взысканию платежам выглядит иначе. В связи с изменением в законодательстве в 2009 году, приостановленные к взысканию платежи увеличились более, чем в 6 раз и составили в 2009 году 2112 тыс. руб. В 2010 году данные платежи так же увеличились на 9226 тыс. руб. Далее в течение последних трех лет наблюдается интенсивное снижение: в 2011 году приостановленные к взысканию платежи сократились на 31 % или на 3520 тыс. руб., в 2012 году – на 63,5 % или 4962 тыс. руб. в сравнении с прошлым годом.

Пени и налоговые санкции в 2009 году увеличились на 22 %, в 2010 году на 28 %. В сравнении с 2010 годом в 2011 году сократились на 29 763 тыс. руб. или на 13,5 %. В 2012 году сумма пени и налоговых санкций практически не изменилась (увеличение на 0,2 %).

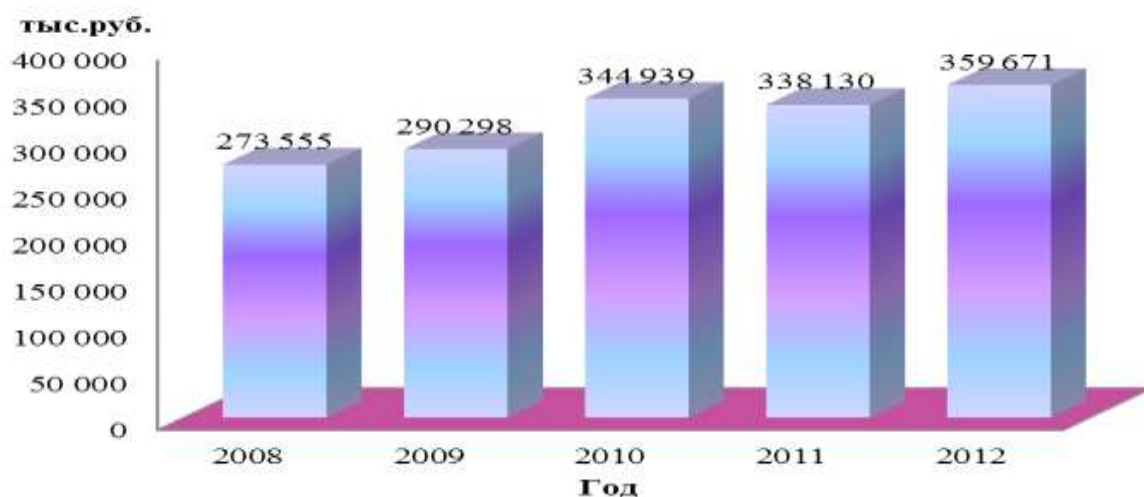


Рис. 3. Задолженность перед бюджетом по специальным налоговым режимам за 2008-2012 гг. [2, 5, 6, 7]

Таким образом, проведя анализ по структуре и темпу роста сумм задолженности, можно сделать вывод, что работа налоговых органов эффективна и направлена на сокращение этих сумм.

Проанализировать задолженность по патентной системе налогообложения невозможно, так как данные собираются в Управлении ФНС по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре лишь в совокупности с остальными специальными налоговыми режимами.

Главными мерами ликвидации задолженности и полноты сбора налога являются камеральные и выездные налоговые проверки.

Использованные источники:

1. Закон ХМАО - Югры "О патентной системе налогообложения на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры" от 09.11.2012 № 122-оз (принят Думой Ханты-Мансийского автономного округа - Югры 08.11.2012)
2. Официальный отчет Управления ФНС по Ханты-Мансийскому автономному округу-Югре "1-НМ Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему РФ" за 2008-2012 гг.
3. Федорищев, В.А. Предпринимательство и экономический рост в условиях глобализации // Креативная экономика. — 2013. — № 1 (73). — с. 3-11.
4. Шахов, С.А. Налоговые риски индивидуальных предпринимателей при замене ЕНВД патентной системой // Российское предпринимательство. — 2013. — № 5 (227). — с. 140-148.
5. www.minfin.ru – официальный сайт Министерства Финансов РФ (Дата обращения: 21.11.2013)
6. www.nalog.ru – официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ (Дата обращения: 27.11.2013)

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ПО ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ- МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)

Исторически в России дороги для транспортных средств были общего пользования и не являлись чьей-то собственностью, но были всегда зоной ответственности, куда деньги вкладывались без надежды на их возврат.

Бесперебойное финансирование предусмотренных бюджетами мероприятий требует систематического пополнения финансовых ресурсов на федеральном и местных уровнях. Это достигается в основном за счет уплаты юридическими и физическими лицами налогов и других обязательных платежей. В соответствии с действующим налоговым законодательством и другими нормативными актами плательщики обязаны уплачивать указанные платежи в установленных размерах и в определенные сроки.

В Ханты – Мансийском автономном округе осуществляют свою деятельность предприятия разных видов транспорта: автомобильный, водный, воздушный и железнодорожный. На территории округа действуют 11 аэропортов. Аэропорты оснащены новым оборудованием и ничем не уступают европейским. Осуществляется пассажирское авиасообщение со многими городами России и стран СНГ. Сегодня Ханты-Мансийский автономный округ Югра один из самых стабильных и развитых регионов Российской Федерации. На водных путях перевозку грузов и пассажиров выполняют 500 судовладельцев 2,5 тысячами единиц флота, зарегистрировано более 711 тысяч единиц транспортных средств. Железная дорога проходит на территории автономного округа по 3 направлениям и имеет общую эксплуатационную длину магистрали 1,1 тыс.км.

Таблица 1

Исчисление транспортного налога к уплате в бюджет налогоплательщиками (единиц) в ХМАО – Югре за 2007 – 2011 г.г. [2]

Показатели	2007 год	Уд. вес, %	2008 год	Уд. вес, %	2009 год	Уд. вес, %	2010 год	Уд. вес, %	2011 год	Уд. вес, %
Юр. лица	4760	2,2	5042	1,4	4965	1,4	4973	1,3	5332	1,3
Физ. лица	212244	97,8	355044	98,6	356039	98,6	382049	98,7	394199	98,7
всего	217004	100	360086	100	361004	100	387022	100	399531	100

Источник: составлена на основе данных налоговой отчетности 5-ТН «Отчет о структуре начислений по транспортному налогу»

Из таблицы 1 видно, что в 2007 году количество налогоплательщиков, которым начислен транспортный налог к уплате в бюджет составило 217004 человек, из них юридических лиц 4760, что составило 2,2% от общего числа налогоплательщиков, а физических лиц 212244, что составило 97,8% от общего числа налогоплательщиков.

В 2008 году общее количество налогоплательщиков, которым начислен транспортный налог к уплате в бюджет составило 360086 человек, из них юридических лиц 5042, что составило 1,4% от общего числа налогоплательщиков, а физических лиц 355044, что составило 98,6% от общего числа налогоплательщиков.

В 2009 году общее количество налогоплательщиков, которым начислен транспортный налог к уплате в бюджет составило 361004 человек, из них юридических лиц 4965, что составило 1,4% от общего числа налогоплательщиков, а физических лиц 356039, что составило 98,6% от общего числа налогоплательщиков.

В 2010 году общее количество налогоплательщиков, которым начислен транспортный налог к уплате в бюджет составило 387022 человек, из них юридических лиц 4973, что составило 1,3% от общего числа налогоплательщиков, а физических лиц 382049, что составило 98,7% от общего числа налогоплательщиков.

В 2011 году общее количество налогоплательщиков, которым начислен транспортный налог к уплате в бюджет составило 399531 человек, из них юридических лиц 5332, что составило 1,3% от общего числа налогоплательщиков, а физических лиц 394199, что составило 98,7% от общего числа налогоплательщиков.

Порядок исчисления налога установлен в зависимости от категории и количества налогоплательщиков, в переписи было учтено 1 532 243 человека, постоянно проживающих в округе, то есть, по сравнению с 2002 годом, за 10 лет численность возросла на 6,9%.

Кроме того, продолжается урбанизация: доля городского населения выросла на 0,6% и составила 91,5%. В сельской местности на данный момент проживает чуть более 130 тысяч.

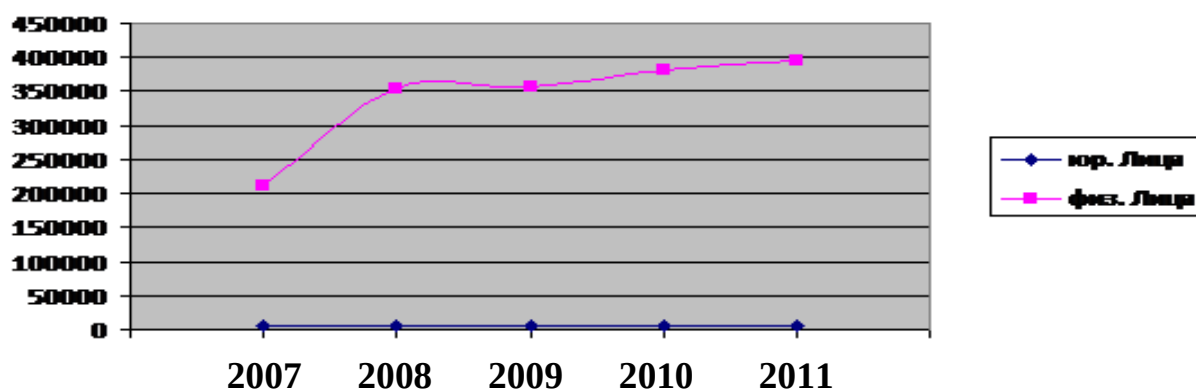


Рис. 1. Исчисление транспортного налога к уплате в бюджет налогоплательщиками (единиц) в ХМАО – Югре за 2007 – 2011 г.г. [2]

На рисунке 1 видно, что в период с 2007 по 2011 года наблюдается рост показателя количества налогоплательщиков физических лиц, которым начислен налог к уплате в бюджет Ханты – Мансийского автономного округа – Югры с 212244 до 394199 человек. Наиболее резкое повышение данного показателя наблюдается в период с 2007 по 2008 годы. Это говорит о хорошо проведенной работе налоговых органов по начислению транспортного налога. Значение данного показателя для юридических лиц на протяжении рассматриваемого периода существенно не изменяется, но при этом наблюдается незначительное увеличение с 4760 до 5332 человек.

Сбор налоговых поступлений – сложная и трудоемкая функция, подразумевающая проверку соблюдения законодательства о налогах и сборах, тщательную проверку правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов и сборов, контроль устранения выявленных нарушений.

Рассматривая поступления по транспортному налогу за период 2007 - 2011 г. г. в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, выявим его долю среди имущественных налогов и их роли в бюджете.

Таблица 2

Поступление сумм налога в бюджетную систему РФ по транспортному налогу по ХМАО-Югре за 2007 – 2011 г.г. [2]

Показатели	2007 год		2008 год		2009 год		2010 год		2011 год	
	Кол-во.	Уд. Вес, %	Кол-во.	Уд. Вес, %	Кол-во.	Уд. Вес, %	Кол-во.	Уд. Вес, %	Кол-во.	Уд. Вес, %
Транспортный налог тыс. руб., в том числе:	1133242	100	2066257	100	2241615	100	2324090	100	1541874	100
Транспортный налог с организаций тыс. руб.	985010	86,9	1109203	53,7	1130664	50,4	1119287	48,2	309625	20,1
Транспортный налог с физических	148232	13,1	957054	46,3	1110951	49,6	1204803	51,8	1232249	79,9

лиц тыс. руб.										

Источник: составлена на основе данных налоговой отчетности 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации»

Изменения доли поступления в бюджет по транспортному налогу по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре в период с 2007 по 2011 год напрямую зависят от резкого увеличения количества налогоплательщиков – физических лиц, так – как в период с 2007 по 2011 годы их число увеличилось в 1,86 раз, в то время, как количество налогоплательщиков юридических лиц за рассматриваемый период увеличилось всего в 1,2 раза.

Таблица 3

Структура поступления имущественных налогов по ХМАО - Югре
с 2007 – по 2011 г.г. [2]

Показатели	2007 год		2008 год		2009 год		2010 год		2011 год	
	Кол-во.	Уд. Вес, %	Кол-во.	Уд. Вес, %	Кол-во.	Уд. Вес, %	Кол-во.	Уд. Вес, %	Кол-во.	Уд. Вес, %
Транспортный налог тыс. руб.	148232	20,1	934966	60,4	1087514	51,4	1180004	42,1	1206754	71,5
Земельный налог тыс. руб.	531570	72,1	534477	34,6	880186	41,6	1177686	42	442355	26,2
Налог на имущество физических лиц тыс. руб.	56987	7,8	77268	5	146997	7	443482	15,9	37880	2,3
Имущественные налоги тыс. руб.	736789	100	1546711	100	2114697	100	2801172	100	1686989	100

Источник: составлена на основе данных налоговой отчетности 1-НМ «Отчет о начислении и поступлении налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджетную систему Российской Федерации»

Северные регионы, занимающие около 70 процентов территории РФ, вносят большой вклад в социально-экономическое развитие и являются базой формирования доходов федерального бюджета и валютных поступлений страны. Здесь сосредоточены основные запасы природных ресурсов, добыча и переработка которых является важнейшей составной частью экономики и основой экспортного потенциала государства. С развитием экономики и внутреннего рынка роль северных регионов будет возрастать еще больше, т.к. на их территории располагается практически вся сырьевая база для технического и технологического перевооружения производства.

Из северных регионов поступает около 30% всех налогов и сборов в консолидированный бюджет страны и более пятой части – в федеральный бюджет. Более половины северных субъектов Российской Федерации являются фактическими донорами федерального бюджета. Наибольшие поступления дают Ханты-Мансийский автономный округ (ежегодно из

округа поступает в бюджетную систему страны около 21%).

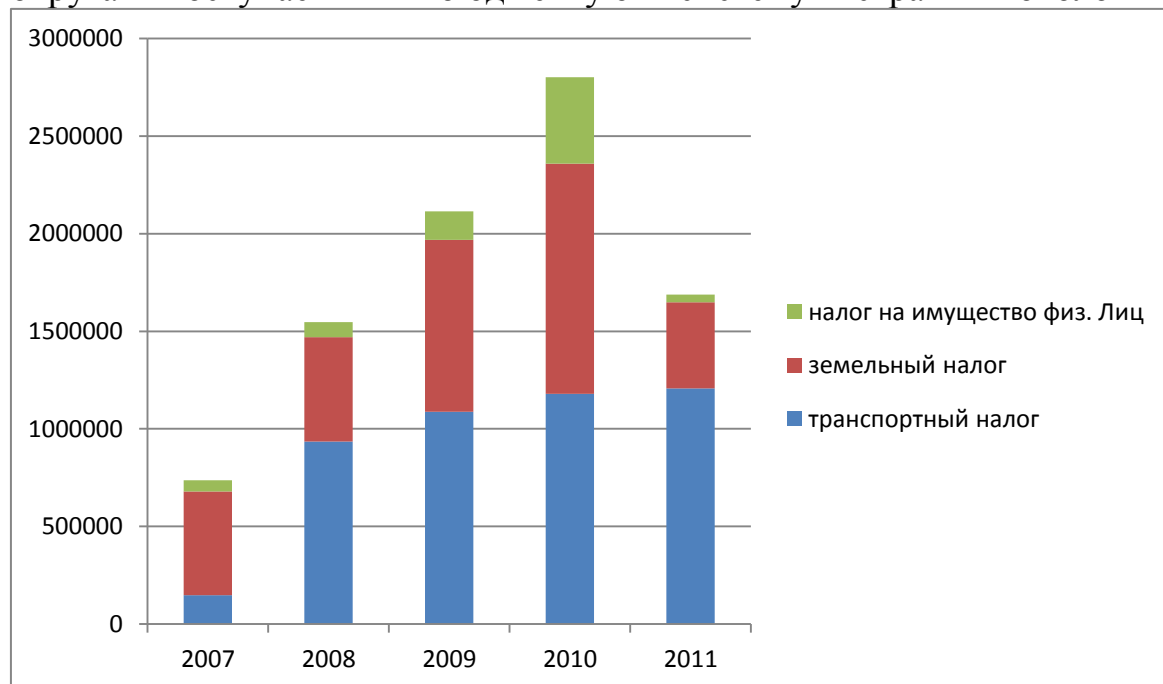


Рис. 2. Доля налоговых поступлений в бюджетную систему от физ. лиц за 2007-2011 гг, в тыс. руб. [2]

По рисунку 2 видно, что среди поступлений в бюджетную систему имущественных налогов в 2007 году главное место занимает земельный налог (72,1% от всех поступлений имущественных налогов), а с 2008 по 2011 годы наибольшую долю занимает транспортный налог, что составляет доля транспортного налога от 20,1% в 2007 году до 71,5% в 2011 году, а самые минимальные налоговые сборы приходятся на имущества физических лиц.

Изменения доли поступления в бюджет от сбора налогов по Ханты-Мансийскому автономному округу – Югре в период с 2007 по 2011 год зависят от нововведений в законодательную базу, усиления контроля за налогоплательщиками и увеличения количества транспортных средств и соответственно - количества налогоплательщиков.

Многие налогоплательщики не платят транспортный налог, или уплачивают его частично, так как относятся к льготной категории налогоплательщиков.

Таблица 4

Доходы, выпадающие в связи с применением льгот и освобождений юридическими лицами [2]

Показатели	2007 год	2008 год	Результат + рост - снижение		2009 год	Результат + рост - снижение		2010 год	Результат + рост - снижение		2011 год	Результат + рост - снижение	
	Ко л- во	Ко л- во	Ко л- во	Темп прирос та, %	Ко л- во	Ко л- во	Темп прирос та, %	Ко л- во	Ко л- во	Темп прирос та, %	Ко л- во	Ко л- во	Темп прирос та, %
Сумма налога, не поступившая	89	2388	2299	+2583,1	2435	47	+2	3017	582	+23,9	34364	31347	+1039

в бюджет в связи с предоставлением налогоплательщикам налоговых льгот тыс. руб., в том числе													
по льготам, предоставляемым в соответствии со ст.7 НК РФ международным и договорами Российской Федерации тыс. руб.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
по льготам, установленным законодательством субъектов Российской Федерации тыс. руб.	89	2388	2299	+2583,1	2435	47	+2	3017	582	+23,9	34364	31347	+1039

Источник: составлена на основе данных налоговой отчетности 5-ТН «Отчет о структуре начислений по транспортному налогу»

Такие резкие изменения по выпадающим доходам, в связи с предоставлением юридическим лицам налоговых льгот по транспортному налогу показывают, что юридические лица более осведомлены в законодательных изменениях, чем физические и стараются воспользоваться наиболее выгодным вариантом уплаты налогов. Основанием применения налоговых льгот является осуществление юридическими лицами видов традиционной хозяйственной деятельности, а именно: оленеводства, коневодства, промысловой охоты, рыболовства, собирательства и иных видов традиционной хозяйственной деятельности на территории Ханты-Мансийского автономного округа - Югры, предусмотренных утвержденным в соответствии с законодательством Российской Федерации перечнем видов традиционной хозяйственной деятельности коренных малочисленных народов Российской Федерации.

Таблица 6

Доходы, выпадающие в связи с применением льгот и освобождений физическими лицами [2]

Показатели	2007 год	2008 год	Результат + рост - снижение		2009 год	Результат + рост - снижение		2010 год	Результат + рост - снижение		2011 год	Результат + рост - снижение	
	Кол -во	Кол-во	Кол -во	Темп прироста, %	Кол -во	Кол -во	Темп прироста, %	Кол -во	Кол -во	Темп прироста, %	Кол -во	Кол -во	Темп прироста, %
Сумма налога, не поступившая в	13792	18512	4720	+34,2	20085	1573	+8,5	22171	2086	+10,4	21008	-1163	-5,2

бюджет в связи с предоставлением налогоплательщикам налоговых льгот тыс. руб., в том числе													
по льготам, предоставляемым в соответствии со ст.7 НК РФ международными договорами Российской Федерации тыс. руб	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
по льготам, установленным законодательством субъектов Российской Федерации тыс. руб	13792	18512	4720	+34,2	20085	1573	+8,5	22171	2086	+10,4	21008	-1163	-5,2

Источник: составлена на основе данных налоговой отчетности 5-ТН «Отчет о структуре начислений по транспортному налогу»

На рисунке 3 видно, что в период с 2007 по 2010 годы сумма выпадающих доходов в связи с применением налоговых льгот по физическим лицам в разы превышает сумму выпадающих доходов по юридическим лицам, а в 2011 году наоборот, наблюдается значительное превышение выпадающих доходов в связи с применением льгот юридических лиц над физическими [2].

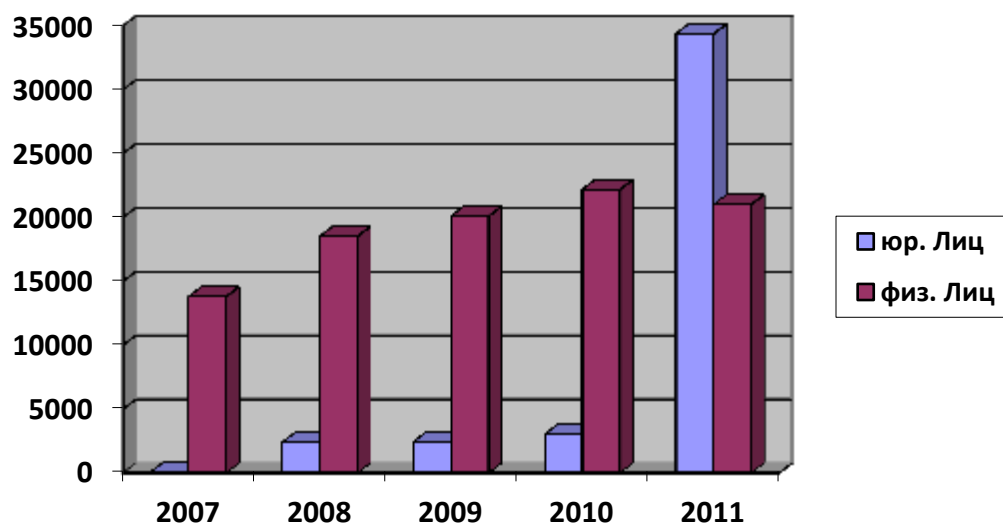


Рис. 3. Доходы, выпадающие в связи с применением льгот и освобождений за 2007-2011гг, в тыс. руб.

В ХМАО – Югре проживают представители коренных малочисленных народов Севера и их национальные общины, осуществляющие традиционную хозяйственную деятельность, получают дополнительные льготы при уплате налога на транспорт.

Работа в этой сфере связана с применением специального транспорта. Для сохранения традиционного образа жизни, повышения его конкурентоспособности и развития за счет укрепления транспортной связи с труднодоступными поселениями. Для этого в округе действует система мер поддержки.

Расширен перечень льгот по транспортному налогу для лиц и объединений, осуществляющих традиционную хозяйственную деятельность коренных малочисленных народов. Так, для грузовых автомобилей потолок мощности двигателей увеличен от 100 до 200 лошадиных сил. Также льгота распространяется на самоходные транспортные средства на пневматическом и гусеничном ходу с мощностью двигателя до 100 лошадиных сил. В эту категорию входят вездеходы и трактора, катера с мощностью до 200 лошадиных сил. В целом эта новая льгота должна затронуть около 500 транспортных средств. Их владельцы освобождаются от уплаты половины суммы транспортного налога, начиная с начислений за текущий год для физических лиц, и с будущего года – для объединений, что является неплохой финансовой поддержкой для всех югорчан, занятых традиционными видами хозяйствования.

В целях обеспечения организационно-методического единства взаимодействия подразделений Госавтоинспекции и налоговых органов при предоставлении сведений о транспортных средствах и лицах, на которых они зарегистрированы, в соответствии с пунктом 4 статьи 85 и пунктами 4 и 5 статьи 362 Налогового кодекса Российской Федерации (Собрание законодательства Российской Федерации, 1998, № 31, ст. 3824; 2000, № 32, ст. 3340; 2003, № 52 (часть I), ст. 5037; 2004, № 27, ст. 2711; № 31, ст. 3231), зарегистрированного в Минюсте РФ 24 декабря 2008 г. N 12968 документа Министерства Внутренних Дел Российской Федерации N 948 Федеральной Налоговой Службы № ММ-3-6/561 приказ от 31 октября 2008 года «Об утверждении положения о взаимодействии подразделений госавтоинспекции и налоговых органов при представлении сведений о транспортных средствах и лицах, на которых они зарегистрированы» [1, 4].

Утверждено Положение о взаимодействии подразделений Госавтоинспекции и налоговых органов при представлении сведений о транспортных средствах и лицах, на которых они зарегистрированы, где предусматривается порядок взаимодействия и основные правила и регулирование порядка взаимодействия управлений (отделов) ГИБДД МВД, ГУВД, УВД по субъектам Российской Федерации, ОВДРО и Управлений ФНС России по субъектам Российской Федерации при представлении сведений о транспортных средствах и лицах, на которых они

зарегистрированы, в соответствии с пунктом 4 статьи 85 части первой и пунктами 4 и 5 статьи 362 части второй Налогового кодекса Российской Федерации.

Взаимодействие подразделений Госавтоинспекции и Управлений ФНС России при представлении сведений о транспортных средствах и лицах, на которых они зарегистрированы, осуществляется на региональном уровне в электронном виде в соответствии с Таблицей территориального соответствия подразделений Госавтоинспекции и Управлений ФНС России по месту своего нахождения для организации информационного взаимодействия при предоставлении сведений о транспортных средствах и лицах, на которых они зарегистрированы [3, 4].

Для УФНС России по Ханты – Мансийскому автономному округу – Югре таким является Управление ГИБДД УВД по Ханты - Мансийскому автономному округу – Югре.

Определен состав, порядок, формат передачи данных, справочники и классификаторы, обеспечение мер исключающих несанкционированный доступ к ним передаваемых сведений о транспортных средствах и лицах, на которых они зарегистрированы, и правила их заполнения, а также порядок внесения изменений.

Обмен справочниками и классификаторами осуществляется на федеральном уровне между Департаментом обеспечения безопасности дорожного движения Министерства внутренних дел Российской Федерации и ФНС России.

Недостающая информация по представляемым в Управления ФНС России сведениям уточняется подразделениями Госавтоинспекции по учетным регистрационным данным в соответствии с перечнем показателей, содержащихся в карточке учета транспортных средств, либо в ходе проведения государственного технического осмотра транспортных средств.

В обязанности Управления ФНС России входит [3, 4]: сверка сведений, полученных из подразделений Госавтоинспекций со сведениями, содержащимися в информационных ресурсах налоговых органов и формирование файлов корректировки, а в налоговых органах подлежат сверке сведения о владельце транспортного средства. Представление сведений осуществляется в соответствии с требованиями, а также обеспечивают защиту информации в соответствии с требованиями к работе с информацией ограниченного доступа.

Обязанности подразделения Госавтоинспекции: после получения от Управлений ФНС России файлов корректировки и вносят изменения в базы учетных и регистрационных данных в порядке, предусмотренном Положения, формируют файлы с достоверными и полными сведениями о транспортных средствах и лицах, на которых они зарегистрированы, и передают их в соответствующие Управления ФНС России [4].

Определены общие условия:

1. Сведения, подлежащие передаче, предварительно должны быть проверены на отсутствие компьютерного вируса;

2. Архивирование с помощью программы-упаковщика, обеспечивающей работу с именами файлов более 8-ми символов под управлением операционных систем MS Windows'98, 2000, XP (и более поздних), отправляются с помощью стандартных или специальных программных средств передачи данных или на электронном носителе.

Информация считается принятой только после получения от получателя сообщения об успешном приеме данных; в случае обнаружения ошибок в принятой информации получателем формируется файл, содержащий ошибки обработки файла по специальной таблице, направляемый отправителю, который обязан скорректировать информацию и передать файл, содержащий скорректированную информацию.

Также предусмотрена передача в электронном виде на электронных носителях, где соблюдаются дополнительные условия: формирование сведений в электронном виде осуществляется с использованием программно-технических средств отправителя.

Подразделения Госавтоинспекции и Управления ФНС России в целях выработки предложений по совершенствованию взаимодействия осуществляют консультации, совместные рабочие встречи и тематические семинары [4].

Ответственность за неуплату или неполную уплату сумм налога регламентируется статьёй 122 Налогового Кодекса Российской Федерации.

Сумма налога, подлежащая уплате налогоплательщиками, являющимися физическими лицами, исчисляется налоговыми органами на основании сведений, которые представляются в налоговые органы органами, осуществляющими государственную регистрацию транспортных средств на территории Российской Федерации.

Пунктом 3 статьи 363 Налогового Кодекса Российской Федерации установлено, что налоговое уведомление о подлежащей уплате сумме налога вручается налогоплательщику, являющемуся физическим лицом, налоговым органом в срок не позднее 1 июня года налогового периода.

Учитывая, что исчисление транспортного налога, подлежащего уплате физическими лицами, производится налоговыми органами на основании сведений органов, осуществляющих государственную регистрацию транспортных средств, обязанность по уплате указанного налога возникает у таких налогоплательщиков после получения ими налогового уведомления о подлежащей уплате в бюджет сумме транспортного налога. В случае неполучения физическим лицом указанного уведомления налоговый орган не вправе привлечь физическое лицо к ответственности за неуплату транспортного налога на основании статьи 122 Налогового Кодекса Российской Федерации, поскольку в указанном случае обязанность по уплате налога не возникает.

Уточнено, что налогоплательщики, являющиеся физическими лицами, уплачивают транспортный налог на основании налогового уведомления, направляемого налоговым органом (пункт 3 статьи 363 Налогового Кодекса Российской Федерации). Налоговые органы будут направлять уведомления исходя из тех сроков, которые установлены для уплаты транспортного налога в субъекте Российской Федерации.

Согласно статье 122 Налогового Кодекса Российской Федерации неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога или других неправомерных действий (бездействия) [1]:

- влечет взыскание штрафа в размере 20 процентов от неуплаченных сумм налога;
- в случае, если такое деяние совершено умышленно – влекут взыскание штрафа в размере 40 процентов от неуплаченных сумм налога;
- запрет выезда за рубеж.

В целом, количество налогоплательщиков транспортного налога увеличивается за счет роста населения, при анализе состояния поступлений в бюджет можно отметить рост количества суммы поступлений, преобладающую роль транспортного налога среди имущественных налогов. На региональном уровне определяются льготные категории и, в том числе, для жителей Крайнего Севера.

Использованные источники:

1. www.nalog.ru - официальный сайт ФНС Российской Федерации
2. www.86nalog.ru - официальный сайт УФНС России по ХМАО-Югре
3. www.admhmao.ru – Официальный сайт правительства ХМАО-Югры
4. www.gibdd.ru/regions/86 - Официальный сайт ГИБДД МВД России в регионах. Ханты-Мансийский автономный округ

*Коростелева В.В., к.э.н.
доцент кафедры экономики
Югорский государственный университет
Россия, г. Ханты-Мансийск*

АНАЛИЗ ДОСУДЕБНОЙ И СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ ПО ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА - ЮГРЫ)

Налоговая система – важнейший инструмент в обеспечении экономического, социального и культурного развития страны. Право на судебную защиту является одним из важнейших прав, закрепленных в Конституции РФ. Судебный порядок является наиболее действенным способом защиты субъективных прав и законных интересов граждан и организаций.

Налоговый спор может быть урегулирован в досудебном и (или) судебном порядке.

В последнее время существенное значение приобретает использование досудебных процедур, которые позволяют уменьшить количество дел, поступающих в суды и тем самым разгрузить их.

Процедура досудебных урегулирования споров имеет ряд преимуществ, в сравнении с судебным разбирательством. Досудебные процедуры более оперативны, чем судебный процесс, где процессуальные гарантии обеспечиваются закреплением сложных процедур. С оперативностью досудебного порядка связана его экономичность. В отличие от судебного разбирательства, при применении досудебных процедур правовой конфликт может быть урегулирован еще на этапе возникновения, что освободит участников от существенных материальных затрат. С другой стороны, применение досудебных процедур позволяет установить действительность и содержание спора и тем самым ускорить само судебное разбирательство.

Анализ урегулирования налоговых споров в досудебном порядке проводится по таким показателям, как: количество предъявленных, рассмотренных и удовлетворённых жалоб и процент удовлетворённых жалоб и удовлетворённых сумм. Проанализируем перечисленные показатели [1, 2].

Таблица 1

Анализ урегулирования налоговых споров
в досудебном порядке

Показатели	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Предъявлено жалоб (шт.)	1108	925	1026	766	703
Рассмотрено жалоб (шт.)	1040	907	910	699	665
Оставлено жалоб без рассмотрения (шт.)	132	121	116	67	38
Удовлетворено жалоб (шт.)	618	506	539	343	256
Обжалуемая сумма (тыс.руб.)	1925047	2138164	2762181	3536056	3325129
Удовлетворенная сумма (тыс.руб.)	400160	500395	553190	276811	364530

Всего предъявлено в УФНС России по Ханты-Мансийскому автономному округу-Югре за 2007 год 1108 жалоб налогоплательщиков на действия (бездействия), акты, решения налоговых органов о привлечении, либо отказе в привлечении к налоговой ответственности за совершение налогового правонарушения, в 2008 году – 925 жалоб, в 2009 году – 1026 жалоб, за 2010 год 766 жалоб, а в 2011 – 665.

Из числа предъявленных в 2007 году рассмотрено 1040 жалоб, оспариваемая сумма составила 1925047 тыс. руб.

В 2008 году рассмотрено 907 жалоб на сумму 2138164 тыс. руб.

В 2009 году рассмотрено 910 жалоб на сумму 2762181 тыс. руб.

В 2010 году рассмотрено 699 жалоб оспариваемая сумма составила 3536057 тыс. руб.

В 2011 году рассмотрено 665 жалоб на сумму 3325129 тыс. руб.

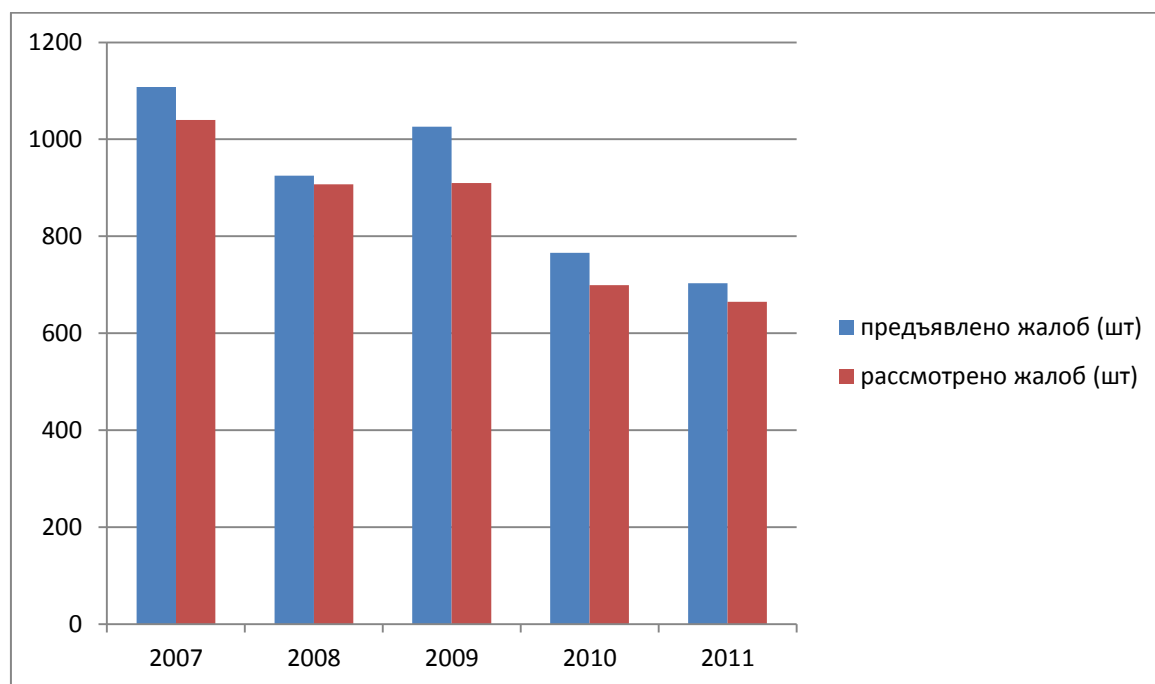


Рис. 1. Динамика предъявленных и рассмотренных жалоб

Оставлено без удовлетворения в 2007 году жалоб на сумму 1524887 тыс. руб. В 2008 году на сумму 1637769 тыс. руб. В 2009 году на сумму 2208991 тыс. руб. За 2010 год на сумму 3259245 тыс. руб. За 2011 год на сумму 2960599 тыс. руб. [1, 2]

Из анализа рассмотренных жалоб следует, что в большей мере налогоплательщиками оспариваются ненормативные акты налоговых органов: решения по результатам камеральных налоговых проверок о привлечении к налоговой ответственности за совершение налогового правонарушения, предусмотренной ст. 119, 122 Налогового Кодекса Российской Федерации.

Повышается количество оспаривания ненормативных актов налоговых органов по результатам выездной налоговой проверки связанных с применением налогоплательщиками налоговой льготы [3].

Также обжалуются действия Инспекций, выразившиеся в несоблюдении должностными лицами налоговых органов требований, установленных ст. 101 НК РФ, что послужило основанием для отмены решений Инспекций УФНС России по Ханты-Мансийскому автономному округу-Югре.

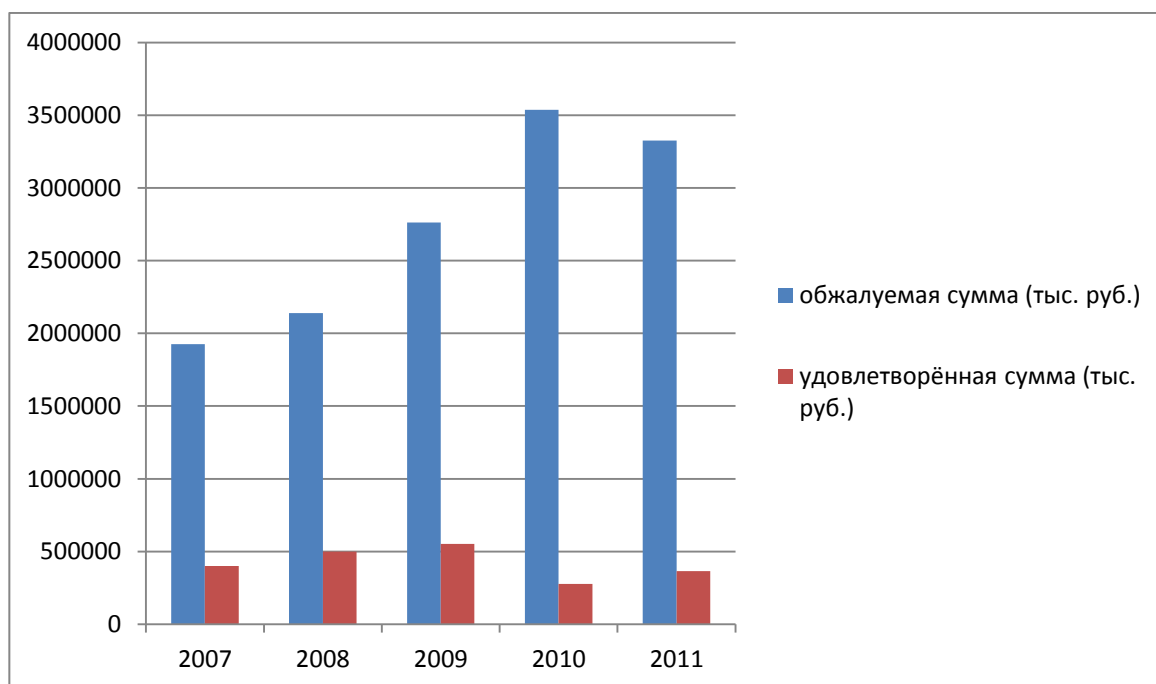


Рис. 2. Динамика обжалуемых и удовлетворённых сумм, тыс. руб.

В ХМАО – Югре судебные дела рассматриваются в суде общей юрисдикции, который является федеральным судом и составной частью судебной системы Российской Федерации [4]. Осуществляет отправление правосудия на территории округа, организован, наделён полномочиями и компетенцией федеральным законодательством Российской Федерации, а также разъяснениями, рекомендациями, регламентами и положениями высших органов судебной власти Российской Федерации.

Проанализировать материалы дел по спорам по транспортному налогу с участием налоговых органов, рассмотренных арбитражными судами и судами общей юрисдикции, в том числе своевременность обжалования, соблюдение норм процессуального права, полноту сбора доказательств по делу, обоснованность норм материального права за последние 5 лет можно, рассмотрев таблицы 2 и 3 [2].

Таблица 2

Анализ судебных дел юридических лиц
по транспортному налогу по ХМАО – Югре

Показатель	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Рассмотрено дел в I инстанции, из них:	397	354	317	313	258
Рассмотрено судом апелляционной инстанции	103	91	77	53	52
Рассмотрено судом кассационной инстанции	35	31	28	15	22
Количество вынесенных судебных актов, из них:	387	328	317	313	258
В пользу налоговых органов	220	186	168	206	130
В пользу налогоплательщиков	112	104	105	72	77
частично	55	38	44	35	51

Из таблицы 2 видно, что в 2007 году рассмотрено 397 дел в первой инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 103 и рассмотрено судом кассационной инстанции 35 дел. Судебных актов вынесено 387, из них: в пользу налоговых органов 220 дел, в пользу налогоплательщиков 112 и частично удовлетворено 55 дел.

В 2008 году рассмотрено 354 дела в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 91 и рассмотрено судом кассационной инстанции 31 дело. Судебных актов вынесено 328, из них: в пользу налоговых органов 186 дел, в пользу налогоплательщиков 104 и частично удовлетворено 28 дел.

В 2009 году рассмотрено 317 дел в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 77 и рассмотрено судом кассационной инстанции 28 дел. Судебных актов вынесено 317, из них: в пользу налоговых органов 168 дел, в пользу налогоплательщиков 105 и частично удовлетворено 44 дела.

В 2010 году рассмотрено 313 дел в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 53 и рассмотрено судом кассационной инстанции 15 дел. Судебных актов вынесено 313, из них: в пользу налоговых органов 206 дел, в пользу налогоплательщиков 72 и частично удовлетворено 35 дел.

В 2011 году рассмотрено 258 дел в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 52 и рассмотрено судом кассационной инстанции 22 дела. Судебных актов вынесено 258, из них: в пользу налоговых органов 130 дел, в пользу налогоплательщиков 77 и частично удовлетворено 51 дело [4].

Таблица 3

Анализ судебных дел физических лиц
по транспортному налогу по ХМАО – Югре

Показатель	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год
Рассмотрено дел в I инстанции, из них:	32761	30973	30241	27422	29272
Рассмотрено судом апелляционной инстанции	18	12	7	1	25
Рассмотрено судом кассационной инстанции	24	16	13	17	3
Количество вынесенных судебных актов, из них:	34163	32219	30241	27422	29272
В пользу налоговых органов	32541	31167	30124	27289	29208
В пользу налогоплательщиков	128	110	99	116	58
частично	24	21	18	17	6

Из таблицы 3 видно, что в 2007 году рассмотрено 32761 дело в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 18 и рассмотрено судом кассационной инстанции 24 дела. Судебных актов

вынесено 34163, из них: в пользу налоговых органов 32541 дел, в пользу налогоплательщиков 128 и частично удовлетворено 124 дела.

В 2008 году рассмотрено 30973 дел в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 12 и рассмотрено судом кассационной инстанции 16 дел. Судебных актов вынесено 32219, из них: в пользу налоговых органов 31167 дел, в пользу налогоплательщиков 110 и частично удовлетворено 21 дело.

В 2009 году рассмотрено 30241 дел в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 7 и рассмотрено судом кассационной инстанции 13 дел. Судебных актов вынесено 30241, из них: в пользу налоговых органов 30124 дел, в пользу налогоплательщиков 99 и частично удовлетворено 18 дел.

В 2010 году рассмотрено 27422 дел в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 1 и рассмотрено судом кассационной инстанции 17 дел. Судебных актов вынесено 27422, из них: в пользу налоговых органов 27289 дел, в пользу налогоплательщиков 116 и частично удовлетворено 17 дел.

В 2011 году рассмотрено 29272 дел в в I инстанции, из них: рассмотрено судом апелляционной инстанции 25 и рассмотрено судом кассационной инстанции 3 дела. Судебных актов вынесено 29272, из них: в пользу налоговых органов 29208 дел, в пользу налогоплательщиков 58 и частично удовлетворено 6 дел.

В качестве примера можно рассмотреть дело судебного разбирательства, когда налогоплательщик обратился в Управление с жалобой, в которой оспаривает действия ИФНС России № 4, направившей в его адрес налоговое уведомление об уплате транспортного налога на автомобиль ГАЗ-2217, по ставке, предусмотренной для автобусов. Налогоплательщик просит произвести расчет транспортного налога в соответствии с решением Югорского районного суда, которым принадлежащий ему автомобиль признан легковым и к нему должна применяться налоговая ставка транспортного налога как на легковые автомобили.

Согласно паспорту транспортного средства Заявителю на праве собственности принадлежит автомобиль ГАЗ-2217, который отнесен к категории «В», имеет 6 мест для сидения и разрешенную максимальную массу 2800 кг. По данным основаниям Югорский районный суд Ханты-Мансийского автономного округа – Югры признал данный автомобиль легковым, в связи с чем, на протяжении всего времени налогоплательщик уплачивал транспортный налог за свой автомобиль как за легковой [4].

Материалами дела подтверждается, что с учетом судебного решения налогоплательщик с 2007 года уплачивал транспортный налог по ставке, предусмотренной для легкового автомобиля. В 2012 году Инспекция направила в адрес налогоплательщика уведомление об уплате транспортного

налога за 2009-2011 годы по спорному автомобилю без учета названных обстоятельств, что привело к неверному расчету транспортного налога.

Управлением в ходе рассмотрения жалобы установлено, что до подачи жалобы налогоплательщик обращался в Инспекцию с заявлением о перерасчете транспортного налога.

Цитаты из жалобы налогоплательщика: «На моё обращение в Инспекцию о неправомерных действиях, вновь получаю отписку, набор цитат и выписок из законов и интернета, а то, что было решение Югорского районного суда по данному вопросу умалчивается, как будто его и не существовало. И что им решение суда! Они давят на старика, они выше всех и ходите, мол, по инстанциям, старичье, быстрее умрете, а то что-то старики так долго зажились на этом свете. И идет игра в поддавки, только совсем не равная» [3].

На счет отписки Заявитель оказался абсолютно прав. Инспекция действительно замечательно потрудились, подготовила ответ на обращение Заявителя на 3 листах с подробным описанием всех норм права, при этом по непонятным причинам не приняла во внимание названное решение Югорского районного суда, которым автомобиль ГАЗ-2217, принадлежавший налогоплательщику на праве собственности, признан легковым автомобилем. В ходе рассмотрения жалобы Инспекция так и не смогла пояснить почему ей проигнорировано судебное решение.

Данный спор мог и должен был быть урегулирован до обращения Заявителя с жалобой в вышестоящий налоговый орган.

Основная цель государства при создании системы налогового контроля заключается в своевременном формировании налоговых доходов бюджетов, а так же на постоянной основе в выявлении и изъятии в бюджетную систему недоимок по налогам и сборам, предотвращение совершения нарушений налогового законодательства. В связи с этим, неуплата налогов нарушает интересы государства. Формирование доходной части бюджетов должно осуществляться регулярно и постоянно в течение всего финансового года за счет, прежде всего налоговых платежей. В силу того, что отношения, возникающие при уплате налогов и сборов носят в достаточной мере специфический характер, государству потребовалось создание системы государственных органов, которые бы специализировались на осуществлении систематического и оперативного контроля в сфере налогообложения.

За последние десять лет налоговые ведомства многих стран произвели реорганизацию, сосредоточив свою деятельность на конкретном сегменте налогоплательщиков. Стратегии, учитывающие риски не поступления налоговых платежей, которые в свою очередь зависят от типа налогоплательщика, являются наиболее эффективными средствами обеспечения более добросовестного исполнения налоговых обязательств.

Использованные источники:

1. www.nalog.ru - официальный сайт ФНС Российской Федерации
2. www.86nalog.ru - официальный сайт УФНС России по ХМАО-Югре
3. www.palatank.ru – официальный сайт Палаты Налоговых консультантов
4. www.admhmao.ru – Официальный сайт правительства ХМАО-Югры

Коханова Н.М., к.э.н.

старший преподаватель

Галимов Р. Р.

соискатель степени к.э.н.

преподаватель

кафедра Управления и Международных отношений

филиал РГСУ в городе Клин

Россия, г.Клин

ПОЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ОСОБОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И В ДРУГИХ СТРАНАХ МИРА

Универсальная интернет-энциклопедия Википедия предлагает следующее определение социального предпринимательства: предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем, характеризующаяся следующими основными признаками: социальное воздействие, инновационность, самоокупаемость и финансовая устойчивость, масштабируемость и тиражируемость, предпринимательский подход [1].

Социальное воздействие произошло от английских слов social impact и подразумевает целевую направленность на решение существующих социальных проблем. Инновационность предусматривает применение новых, прежде не используемых подходов. Самоокупаемость и финансовая устойчивость призваны обеспечивать решение социальных проблемы за счет доходов, получаемых от собственной деятельности. Масштабируемость и тиражируемость - увеличение масштаба деятельности социального предприятия на национальном и международном уровне и распространение опыта с целью увеличения социального воздействия. Предпринимательский подход подразумевает видение провалов рынка, возможность находить и аккумулировать ресурсы, разрабатывать новые решения, оказывающие долгосрочное позитивное влияние на общество в целом.

Термин «социальное предпринимательство» был впервые использован в 1960-х годах в Англии. Майкл Янг одним из первых создал Школу социального предпринимательства в Великобритании и более 60 социальных предприятий, благодаря чему вошёл в историю по словам профессора Гарварда Дэниэла Белла как «самый успешный в мире предпринимателем в области социальных инициатив».

Термин «социальное предпринимательство» получило широкое распространение в США через созданную Биллом Дрейтоном и Чарльзом Лидбитером в 1981 году компанию «Ашока: Инновации для общества». В настоящее время эта компания имеет представительство в 70 странах мира и насчитывает более 3.000 социальных предпринимателей, ведущих разнопрофильные социальные проекты.

В конце 1990-х, в Университете Дьюка, расположенном в городе Дарем, Северная Каролина, США, социальное предпринимательство впервые было выделено как самостоятельная профессия.

Известным британским социальным предпринимателем является лорд Эндрю Мосон, получивший титул в 2007 году за свою работу по социальному обновлению и улучшению городских территорий. Он является автором книги «Социальный предприниматель» [6] и управляющим компанией «Andrew Mawson Partnerships», которая занимается распространением его опыта.

Наиболее успешные социальные предприниматели способствовали распространению инновационных социальных технологий, использующих новейшие разработки психологии, информационных технологий и других областей научных знаний. В настоящее время государство поддерживает лучшие идеи социального предпринимательства, способствуя их распространению в национальном масштабе.

Образцом социального предпринимательства являются Флоренс Найтингейл, основавшая первое училище для медсестер в Великобритании и разработавшая прогрессивные стандарты работы медсестер, Роберта Оуэна, основатель кооперативного движения, и Винобу Бхаве, основатель индийского движения «Земля в дар».

Социальный бизнес, цель которого получение прибыли на равне с решением проблем в обществе имеет замечательный пример социального предпринимательства – инновационное финансовое изобретение Мухаммада Юнуса, получившего за него в 2006 году Нобелевскую премию мира за вклад в борьбу с бедностью! Он первым в мире разработал систему микрофинансирования населения, предоставляя кредиты от 1 доллара любому обратившемуся при наличии минимального обеспечения. Основанный им банк «Grameen Bank» и связанная с ним группа социальных венчурных предприятий принесли млрд. долларов прибыли и доказали, что огромный успех часто приносит реализация социальных задач с использованием принципов бизнеса. Пример Грамин Банка является до сих пор первым и самым ярким образцом социального бизнеса.

В России социальное предпринимательство проявилось в конце XIX начале XX вв. Иоанн Кронштадтский основал Дом Трудолюбия. Это пример социального предпринимательства. В этом Доме бездомные, одинокие матери могли найти себе работу, получить приют и заботу. Идея домов трудолюбия впоследствии получила распространение по всей России.

Аналогичным образом решался вопрос с лечением алкоголизма: созданием трудовой коммуны, помогающих и поддерживающих друг друга людей, борющихся с общим недугом-болезнью.

Социальные предприниматели берут на себя ответственность за то, что происходит вокруг и выстраивают свой бизнес так, чтобы решать проблемы, стоящие перед всем обществом.

В помощь таким предпринимателям на территории России создан частный фонд бизнесмена Вагита Алекперова, - Фонд региональных социальных программ “Наше будущее”. Фонд проводит Всероссийский конкурс проектов в области социального предпринимательства и выдает предпринимателям долгосрочные беспроцентные займы, помогает начинающим предпринимателям, предлагая им услуги по подготовке бизнес-плана, юридические и бухгалтерские услуги, возможность арендовать микро-офис. Фонд имеет центры консалтинга и аутсорсинга в 6 городах: Астрахань, Архангельск, Волгоград, Калининград, Нижний Новгород, Пермь. За 5 лет своей деятельности Фонд оказал поддержку 90 социальным предпринимателям на общую сумму около 150 миллионов рублей.

Фонд активно сотрудничает с Агентством стратегических инициатив и Министерством экономического развития РФ по законодательным инициативам и мерам стимулирования развития социального предпринимательства в России. Фонд “Наше будущее” создал 2 первых интернет-ресурса в России, целиком посвященных социальному предпринимательству: портал “Новый бизнес: социальное предпринимательство” и портал “Банк социальных идей”.

Российский благотворительный фонд “Навстречу переменам” и Межрегиональная общественная организация “Достижения молодых” ежегодно проводят конкурсы проектов по социальному предпринимательству и “Эстафету социальных инноваций”, направленную на работу со школьниками и студентами.

Деятельность социального предпринимателя полезна для всего общества, т.к. наряду с получением прибыли решает важнейшие проблемы и заинтересована в благосостоянии и планомерном развитии всего общества.

Социальные предприятия в России делятся на три категории: специализированные предприятия, некоммерческие и благотворительные фонды, малый бизнес, решающих в рамках своей деятельности социальные проблемы. Примером первой категории может быть «Картонажно-переплетная фабрика», на которой трудятся инвалиды, упаковывающие продукцию, производимую на нем для небольших заказов. Примером второй категории является тульский салон бытовых услуг «Березень», в котором обслуживают клиентов инвалиды: стригут, фотографируют, шьют одежду, ремонтируют обувь. Таким же инвалидам, а также пенсионерам и малообеспеченным гражданам, пришедшим в салон, цены на услуги предоставляются со скидкой. В Рыбинске есть женское общество

социальной поддержки «Женщина. Личность. Общество», на основе которого организована мастерская «Веселый войлок» по производству детских игрушек, бижутерии, изделий для дома. В Санкт-Петербурге каждый, кто получил серьезную травму может бесплатно получить коляски, костыли и прочее оборудование в благотворительном фонде «Надежда». В случае отсутствия медицинских справок и необходимости оплаты оборудования, уплаченная сумма возвращается при предоставлении недостающих документов и справок. В Москве, Екатеринбурге и других городах России созданы центры, занимающиеся реабилитацией детей при помощи иппотерапии на лошадях.

Представители малого бизнеса являются третьей категорией социальных предпринимателей. Миссия их бизнеса - это решение социальных проблем.

Председатель Правительства РФ Д.А. Медведев в поддержку социального предпринимательства с 1 января 2014 года направляет не менее 15% государственного заказа распределять между небольшими компаниями и социально-ориентированными некоммерческими организациями.

Использованные источники:

1. Интернет-энциклопедия Википедия: <http://ru.wikipedia.org>
2. Дэвид Борнштейн Как изменить мир: социальное предпринимательство и сила новых идей, Изд-во: Альпина Паблишер, 2012, 499.
3. Тульчинский Г.Л. Бизнес в России. Проблема социального признания и уважения. // Изд-во Вершина, 2006 год, 193.
4. Гитомер Дж. Бизнес в социальных сетях. Как продавать, лидировать и побеждать // Изд-во: Питер, 2012, 181.
5. Andrew Mawson Social entrepreneur: Making Communities Work // Atlantic Books, 2008.

*Кочергина М.Б.
студент группы БАА-1,2 3-й курс
экономический факультет
Пермский Государственный
Национальный Исследовательский
Университет
Россия, г. Пермь*

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЛИЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ

На сегодняшний день очень важным аспектом в работе менеджера является верная мотивация подчиненных. Для этого необходимо выявить индивидуальные ценности сотрудников и, вероятно, исходя из них, выстроить набор ценностей организации. По нашему мнению, проблема влияния организационных ценностей на индивидуальные ценности

сотрудников имеет довольно высокую актуальность в настоящее время, так как именно ценности являются основой организационной культуры, на их основе формируются ценности и нормы поведения сотрудников. Очень часто ценности организации – это главное звено, от которого зависят и сплоченность работников, и достижение организационной цели, и следование миссии организации. Ценности являются ориентиром как для работников, так и для управленцев в процессе принятия решения, мотивации и многих других процессах.

Для начала разберемся, что представляет собой ценность:

Ценность – это то, что обладает особой важностью для человека, и то, что он готов оберегать и защищать от посягательств и разрушения со стороны других людей.⁵⁸

Несомненно, у каждого человека есть свой набор ценностей. Какие-то из них уникальны и принадлежат только конкретному человеку, а другие являются ценностями группы, также существуют такие ценности, которые важны для всех людей. Безусловно, наличие общих ценностей сближает и объединяет людей, помогает им понимать друг друга и успешно сотрудничать. Логично предположить, что в комфортной для себя атмосфере человек будет работать более качественно и быстро. Поэтому современный менеджмент уделяет серьезное внимание вопросам управления ценностями.

Использование общих ценностей в кадровой политике способствует объединению всех категорий работников на основе приверженности стратегии, правил и норм компании. Так как все люди стремятся к объединению с теми, кто им близок и понятен, каждая компания характеризуется процессом интеграции персонала на основе схожих ожиданий, жизненных принципов, привычных норм поведения. Данная интеграция может быть как независимым, так и управляемым процессом. Во втором случае менеджмент помогает сотрудникам связывать реализацию стратегии компании с утверждением ценностей, которые разделяют работники. В некоторых случаях эти общие ценности надо лишь выявить и указать работникам на их значимость. В других случаях менеджменту приходится проводить работу по повышению значимости того, что является неотъемлемым фактором успеха стратегии, но не присуще внутренней культуре работников.⁵⁹

Менеджеры компаний стараются культивировать общие ценности организации, и результатом является объединение усилий всех работников, оптимальное использование человеческих ресурсов и создание огромного конкурентного преимущества компании – приверженность сотрудников своей организации, которая является одной из современных

⁵⁸ Е.С. Яхонтова. Управление ценностями как элемент управления человеческими ресурсами компании// Менеджмент в России и за рубежом. 2003. №4.

⁵⁹ М. Сухорукова. Ценности как ключевой элемент организационной структуры// Управление персоналом. 2000. №11.

тенденций влияния на ценность сотрудника. Приверженность, в свою очередь, — это положительное отношение, выражающееся в последовательной линии поведения человека, при котором максимально совпадают интересы человека и его организации.⁶⁰ Приверженность сегодня становится новым стилем жизни, а преданность компании — жизненным принципом. Однако добиться данного состояния — это продуманная, непростая и профессиональная работа менеджмента.

Еще одной тенденцией, которая относительно появилась в Российских компаниях по нашему мнению, является создание организацией комфортных условий для работников и уважительных отношений внутри организации. Если такая организационная ценность как уважение к самому себе и к другим сотрудникам будет правильно культивироваться компанией, то и работники примут эту ценность как личную. Для того, чтобы данная внешняя ценность стала для человека внутренней, проводятся различные тренинги, корпоративные мероприятия, игры. Также крупные компании сегодня стараются создать комфортные условия для своего персонала. Такие тенденции пришли к нам из-за рубежа, например, компания «Google» известна и славится своим бережным отношением к ценным кадрам и невероятно комфортными условиями, позволяющими сотрудникам чувствовать себя как дома. Однако, необходимо уточнить, что организационные ценности должны быть сформулированы конкретно и точно, только тогда они будут работать. В свою очередь, компания «Yandex», обустроявая свой офис в Москве, позаимствовала многие идеи у зарубежной компании.

По нашему мнению, данная тенденция вызвана тем, что сегодня высококвалифицированный работник желает получать от компании, в которой он работает, не только высокую заработную плату. Современные работники рассчитывают не только на то, что будут материально преуспевать, но и также предпочитают психологически комфортно себя чувствовать в организации, культурные ценности которой соответствуют их личностным ценностным ориентациям.⁶¹

Следующая тенденция, прижившаяся в российских компаниях: при найме сотрудника на работу, менеджеры проводят тесты и собеседования, выявляющие не только умственные способности кандидата, но и вероятность его удачного влияния в фирму, совместимость его личных ценностей с ценностями организации. Таким образом, работнику, имеющему схожие с организацией ценности, будет легче адаптироваться в новой среде,

⁶⁰Е.С. Яхонтова. Управление ценностями как элемент управления человеческими ресурсами компании// Менеджмент в России и за рубежом. 2003. №4.

⁶¹Ловаков А. В. Современные тенденции в исследованиях организационной идентификации // В кн.: Психологические проблемы современного бизнеса / Под общ. ред.: Н. В. Антонова, Н. Л. Иванова, В. А. Штроо. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011. С. 135-159.

а компании, в свою очередь, будет проще повлиять на внутренние ценности человека.

Подводя итог, необходимо отметить, если сотрудник полностью ассоциирует себя с компанией - это означает, что он не только принимает идею компании, соблюдает нормы поведения в организации, но и внутренне соглашается с корпоративными ценностями. В таком случае ценности организации и становятся индивидуальными ценностями сотрудника. Со временем человек начинает разделять ценности даже не находясь внутри организации. Таким образом, компания, в которой работает человек является важнейшим составляющим человеческих ценностей и играет огромную роль в формировании взглядов человека.

Использованные источники:

1. Ловаков А.В. Современные тенденции в исследованиях организационной идентификации // В кн.: Психологические проблемы современного бизнеса / Под общ. ред.: Н. В. Антонова, Н. Л. Иванова, В. А. Штроо. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2011. С. 135-159.
2. Сухорукова М. Ценности как ключевой элемент организационной структуры // Управление персоналом. 2000. №11.
3. Яхонтова Е.С.. Управление ценностями как элемент управления человеческими ресурсами компании // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. №4.

Кошелева Т.Н., к.э.н.

*Санкт-Петербургский Университет управления и экономики
Россия. г. Санкт-Петербург*

ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА - ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Важнейшей предпосылкой формирования и функционирования инновационной инфраструктуры является взаимодействие участников инновационной деятельности - университетов, исследовательских институтов, лабораторий, промышленных предприятий, организаций разработчиков и малых инновационных предприятий. Под инновационной инфраструктурой автор предлагает понимать комплекс взаимодействующих элементов поддержки инновационного развития предпринимательских структур, организационно-экономическую основу которого обеспечиваются из государственных источников [1, с. 141]. Взаимодействие участников инновационной деятельности должно быть организовано на взаимовыгодной основе, которой, должна стать, потребность в постоянном стремлении к повышению своего образовательного уровня, как со стороны предпринимателей, так и общества в целом, и предложение своеобразного «рынка готовых инноваций» и «рынка идей» со стороны ВУЗов, способных выступить объединяющим центром инновационного кластера и обеспечить

базу для освоения инвестиций и инвестиционной привлекательности регионов.

На данном этапе развития в России отсутствует целевой комплексный подход к процессу формирования элементов инновационной инфраструктуры, в том числе к интеграции науки и образования. Хотя, надо заметить, что имеются некоторые концептуальные подходы к решению проблемы: формирование исследовательских университетов, создание технопарков и особых экономически зон, формирование новых кластеров и наукоградов, создание крупных инновационных корпораций и т. д. Концепция перехода к инновационному типу развития, тем самым повышая инвестиционную привлекательность регионов, должна стать основой создания политики инновационного развития, т. е. генеральной целью, под которую должны формироваться направления государственной политики, начиная с государственного бюджета и, заканчивая, государственным заказом. В силу этого стратегия инновационного развития определяется государством и его федеральными и региональными органами, а разрабатываться она должна для основных ее исполнителей – ВУЗов, как основы малых инновационных структур, для малых предприятий, а также для основных форм их дальнейшего развития – для кластеров, особых экономических зон и т. д. В России государство занимается развитием инновационного предложения, но не уделяет должного внимания развитию инновационного спроса [2, с. 32-38]. Сегодня кластерный подход рассматривается на федеральном уровне в качестве одного из инструментов интенсификации социально-экономического развития, под которым понимается сложный, но достаточно эффективный инструмент повышения конкурентоспособности предприятий, который оказывает влияние не только на эффективность функционирования самих предприятий – участников кластера, но и на тот регион, где развивается кластер и на те отрасли, которые он затрагивает [3, с. 6-24.]. Кластер как устойчивое партнерство взаимосвязанных организаций и отдельных лиц, стимулирует получение положительных синергетических эффектов региональной агломерации, возникающее как результат сотрудничества и эффективного использования возможностей партнеров в длительном периоде, близости потребителя и производителя, сетевых эффектах и диффузии знаний и умений [4]. Кластерный подход является одним из важных направлений повышения инвестиционной привлекательности регионов, в основе создания которой, лежит развитие потребности и возможности постоянного повышения образовательного уровня малого предпринимательства.

Важнейшей предпосылкой формирования создания новых элементов инновационной инфраструктуры и, как следствие, основой для повышения инвестиционной привлекательности регионов и инновационного развития малого предпринимательства в целом, является взаимодействие всех участников инновационной деятельности. Инновационный кластер - это

один из элементов инновационной инфраструктуры, представляющий собой целенаправленно сформированную группу разноразмерных предприятий, функционирующих на базе научных центров генерации научных знаний и подготовки высококвалифицированных специалистов, способную освоить инновационные инвестиции в условиях государственной поддержки [1, с. 142]. Основными отличительными особенностями инновационного кластера от уже функционирующих кластеров, выступает его концентрация вокруг научно-исследовательских университетов, цели формирования которого, определяются потребностями региона и долгосрочными и среднесрочными инновационными целями. Формирование инновационного кластера в процессе повышения инвестиционной привлекательности регионов основано на взаимодействии участников инновационной деятельности (субъектов малого предпринимательства, университетов, исследовательских институтов, промышленных предприятий, организаций разработчиков и субъектов формирующейся социально-культурной инфраструктуры). Их взаимодействие должно быть организовано на взаимовыгодной основе. Такой взаимовыгодной основой должно стать формирование потребности в непрерывном образовательном процессе и предложение своеобразного «рынка готовых инноваций» и «рынка идей» со стороны ВУЗов, выступающих объединяющим центром инновационного кластера. Инновационный кластер, как один из элементов инновационной инфраструктуры, формируется на основе включения в него университетов, малых инновационных предприятий, крупных промышленных комплексов, используемых как опытные площадки для промышленного внедрения. Он основан на принципах непрерывности образования исследователей, сотрудников малых инновационных предприятий, сотрудников внедренческих предприятий, так как без повышения образовательного уровня специалисты внедренческих организаций не смогут испытывать, искать, находить применение инновациям и внедрять их. Именно ВУЗы с их интеллектуальным и научным потенциалом могут стать тем системообразующим ядром инновационного кластера, которого сегодня не хватает существующим кластерам. Под интеллектуальным потенциалом инновационного кластера автор предлагает понимать неиспользуемые способности и возможности профессорско-преподавательского состава, аспирантов и магистрантов научно-исследовательских университетов в достижении инновационных целей инновационного кластера [1, с. 143].

Важнейшей предпосылкой формирования национальной инновационной системы является взаимодействие участников инновационной деятельности - субъектов малого предпринимательства, университетов, исследовательских институтов, лабораторий, промышленных предприятий, организаций разработчиков и субъектами формирующейся социально-культурной инфраструктуры. А это взаимодействие должно быть организовано на взаимовыгодной основе для всех участников

инновационного процесса, т. е. потребность в постоянном повышении образования и обмене информацией, т. е. на основе формирования потребностей в непрерывном образовательном процессе со стороны предпринимателей и общества в целом и предложение своеобразного «рынка готовых инноваций» и «рынка идей» со стороны ВУЗов, выступающих объединяющим центром инновационного кластера.

Инновационный кластер формируется на основе включения в него университетов, малых инновационных предприятий, крупных промышленных комплексов, используемых как опытные площадки для промышленного внедрения и основан на непрерывности образования исследователей, сотрудников малых инновационных предприятий, сотрудников внедренческих предприятий, так как без повышения образовательного уровня специалисты внедренческих организаций не смогут испытывать, искать и находить применение инновациям и внедрять их в промышленность. Именно высшие учебные заведения с их интеллектуальным и научным потенциалом могут стать тем системообразующим ядром инновационного кластера, которого сегодня не хватает существующим уже сформированным или формирующимся кластерам.

В России государство осуществляет поддержку разработки инновационных продуктов, но не уделяет должного внимания развитию инновационного спроса [2]. Сегодня в России, проявляется несоответствие спроса на инновационные разработки и предложение инновационных продуктов: спрос на инновационные разработки присутствует в тех областях знания, где в России наблюдается их дефицит, а предложение инноваций в невостребованных областях знания. Пока не будет проведен анализ сфер деятельности, в которых существует потребность в результатах инновационной деятельности, не определятся потенциальные покупатели, т. е. пока не станет понятно, кто собирается покупать производимые в стране инновации, в том числе и технологические, будет достаточно проблематично определять рациональные или нерациональные направления развития нового знания (т. е. направлений исследовательской деятельности) и развития малого предпринимательства в целом используются сегодня, определять их эффективность и, следовательно, формировать предпосылки создания национальной инновационной системы [2].

Использованные источники:

1. Кошелева Т. Н., Кожухина К. А. Инновационная среда малого предпринимательства. Монография. – СПб.: Изд. НОУ ВПО Институт бизнеса и права, 2013. – 179 с.
2. Денисов Д. Несварение инноваций. Санкт-Петербургский Бизнес-журнал. № 11 (108) ноябрь, 2009, с. 32-38
3. Арутюнов Ю. А. Формирование региональной инновационной системы на основе кластерной модели экономики региона. [Электронный ресурс]. –

Режим доступа: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2008/2008-4/>. Дата обращения - 16.10.12

4. Кластеры — центры деловой активности// [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://smi.yuga.ru/pages/dod/news/show/>. Дата обращения - 28.04.2010

*Кряжева М.А.
студент*

*Ситникова А.Ю., к.э.н.
доцент кафедры экономики
СГАУ
Россия, г. Самара*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ MLM-КОМПАНИИ

Аннотация: Данная статья посвящена анализу деятельности MLM-компаний и разработке экономической модели ее функционирования.

Ключевые слова: сетевой маркетинг, продукт, потребитель, план, продажа.

Сетевой маркетинг (или многоуровневый маркетинг; англ. multilevel marketing, MLM) — концепция реализации товаров и услуг, основанная на создании сети независимых дистрибьюторов (сбытовых агентов), каждый из которых, помимо сбыта продукции, также обладает правом на привлечение партнёров, имеющих аналогичные права.

Сетевой маркетинг занимает особое место среди применяемых современных способах продажи, это один из наиболее быстроразвивающихся, и в то же время, вызывающий много недопонимания.

Говоря о доходе, для каждого участника сети он состоит из комиссионных за реализацию продукции и дополнительных вознаграждений (бонусов), зависящих от объёма продаж, совершённых привлечёнными ими сбытовыми агентами.

Сетевой маркетинг может рассматриваться как форма внемагазинной розничной торговли, особый вид прямых (персональных) продаж, при которой сбытовые агенты (дистрибьюторы) фирмы-производителя самостоятельно устанавливают, в первую очередь на основе личных связей, прямые контакты с потенциальными покупателями.

Наиболее популярные на данный момент MLM-компании в России: Amway, Oriflame, LR, Herbalife и прочие.

Во многих областях знаний есть понятие «идеальная модель». Например, в физике идеальной является «планетарная модель атома», в технике есть идеальная модель двигателя — "Perpetum mobile". В сетевом маркетинге тоже можно представить некую идеальную экономическую модель. Это является еще одним инструментом, облегчающим анализ сетевой компании, для обоснованного выбора.

Рассмотрим три основных составляющих любой сетевой компании:

- продукт,
- маркетинговый план,
- система обучения и мотивации.

– Продукт — это товар или услуга, которую можно предложить для рынка, и которая будет удовлетворять потребности покупателей. В продуктах компании можно увидеть общий замысел всего проекта. Продукт должен быть уникален, т.е. быть единственным в своём роде, либо иметь существенное превосходство над аналогами. Кроме того, уникальность данного продукта должна быть долговременной. Фактор длительной уникальности продукта сразу позволяет определить сегменты рынка, где долговременные сетевые проекты реализовать невозможно.

Сегменты рынка, в которых невозможны долгосрочные проекты сетевого маркетинга: soft (программные продукты), IT-технологии, мобильная связь, монопродукт в любом сегменте

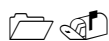
Во всех этих сегментах периодически возникают сетевые проекты, но существуют они недолго.

Рассматривая компании, в которых представлен широкий выбор продукции, можно сказать о повышении удельного товарооборота. Это существенно повышает скорость построения бизнеса и облегчает привлечение клиентов — каждому есть что предложить.

Идеальной является ситуация, когда продукция компании охватывает все сегменты потребительского рынка. Т.е. в компании есть абсолютно все, и потребитель тратит весь свой доход только в пределах одной компании.

Намного проще создать постоянный источник дохода, если продукция заканчивается и в ней объективно существует постоянная потребность, в идеале — ежедневная. Именно этим объясняется наличие множества сетевых компаний предлагающих косметику и парфюмерию, средства гигиены и ухода за домом, пищевые продукты с витаминами и микроэлементами, биологически активные добавки к пище (витамины, минералы, аминокислоты).

Продукция долговременного пользования — различные приборы, посуда, украшения с оздоровительным эффектом и т.п. - требуют постоянного привлечения новых потребителей, что делает бизнес более трудоемким и сложным.



Маркетинг-план. Рассматривая всю историю сетевых компаний, можно сделать вывод, что какие бы инновации в этом сегменте не применялись - бинары, матрицы и прочее - самым жизнеспособным все равно является линейный маркетинг. Родоначальником его является компания Amway, которая запустила такой тип 50 лет назад.

Вопрос может стоять лишь об уровне выплат по маркетинг-плану и некоторых его особенностях: обрезание, компрессия, отсоединение веток и т.д. Важным моментом является простота маркетинг-плана. Если схема выплат проста, то можно сразу оценить выгодность предложения и в

дальнейшем легче планировать бизнес. Это же говорит и об открытости компании, что обычно характеризует серьезные перспективные проекты. И наоборот, запутанные маркетинг-планы часто скрывают «подводные камни» и истинный размер выплат. В любом случае всегда есть простой способ определить уровень выплат.

В России компании выплачивают примерно от 5% до 15% от денежного товарооборота. Но существует такой парадокс, что там, где выплата составляет всего 5% бывает выгоднее работать, чем где 15%. Дело в том, что при оценке сетевого проекта нельзя рассматривать маркетинг — план изолированно от многих остальных условий, которые предоставляет компания, что является ошибкой у многих MLM-компаний.

3. Система обучения и мотивации. Это фактически школа, которая обеспечивает новоявленного партнера необходимым начальным образованием, которое обеспечивает долгую и стабильную работу в компании.

Обучение возможно проводить как непосредственно при личных встречах, так и в различных вебинарах или конференциях по сети. Это не настолько существенно, как наличие трех постулатов: системность, регулярность, доступность. Недостаточно проводить только ежедневные презентации продукта. «Новичка» также необходимо снабдить информацией для начала его собственного бизнеса.

В некоторых компаниях создаются весьма эффективно работающие школы, которые создают лидеры MLM-компаний. Проблема в том, что все системы разные и порой достаточно противоречивые, так как даже в одной компании каждый лидер имеет свой собственный взгляд на процесс обучения.

В идеале система должна состоять из регулярных презентаций онлайн, ступенчатого обучения дистрибьюторов онлайн и оффлайн, общих и региональных конференций-оффлайн и т.д. Имея такую мощную школу, любой лидер может дополнять ее своими методиками и наработками. Основное условие - работать едино в рамках идеологии и системы.

Итак, рассмотрев основные составляющие любой MLM-компаний можно сделать вывод, что:

- Сетевая компания должна производить уникальные продукты, которые представлены в различных сегментах рынка.
- Маркетинговый план компании должен быть простым и иметь линейную структуру. Уровень выплат, при наличии большого ассортимента продукции, может быть невысок
- Необходимо наличие развитой системы обучения новых партнеров в рамках единой школы.

По статистике, 10% населения земного шара является «сетевиками». Это примерно 634 миллиона человек.

Сетевой маркетинг - наиболее мощный из всех имеющихся на сегодняшний день способов распространения товаров и услуг. Учитывая современное развитие сетевого маркетинга в России и за рубежом можно с уверенностью сказать, что в будущем компании, применяемые направления сетевого маркетинга будут иметь большой успех.

*Кузнецов В.П., д.э.н.
профессор
зав. кафедрой экономики предприятия
Россия, г. Нижний Новгород*
*Панов А.И., д.э.н.
профессор
Романовская Е.В., к.э.н.
доцент
НГПУ им. К. Минина
Россия, г. Нижний Новгород*

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ

В современной практике термин «профессиональная компетенция» чаще всего определяет способность сотрудника выполнять задачи в соответствии с заданными стандартами.

В подходах к пониманию профессиональных компетенций, можно выделить два основных направления толкования понятия компетенции:

- способность человека действовать в соответствии со стандартами;
- характеристики личности, позволяющие ей добиваться результатов в работе.

Понятие профессиональная компетенция стало формироваться в ходе дискуссий о качестве образовательных процессов в связи с обсуждением проблем модернизации российского образования в целом и пересмотра подходов к подготовке специалистов отдельных направлений. Стремлением определить необходимые изменения в образовании, с целью повышения качества специалистов-выпускников породило множество подходов, в том числе и компетентностный.

Компетентностный подход — это совокупность общих принципов определения целей образования, отбора содержания образования, организации образовательного процесса и оценки образовательных результатов. Существует несколько трактовок компетентностного подхода, тем не менее, все они имеют следующие существенные положения:

- Смысл образования заключается в развитии у обучающихся способности самостоятельно решать проблемы в различных сферах и видах деятельности на основе использования социального опыта, элементом которого является и собственный опыт.

- Содержание образования представляет собой дидактически адаптированный социальный опыт решения познавательных, мировоззренческих, нравственных, политических и иных проблем.

- Смысл организации образовательного процесса заключается в создании условий для формирования у обучаемых опыта самостоятельного решения познавательных, коммуникативных, организационных, нравственных и иных проблем, составляющих содержание образования.

- Оценка образовательных результатов основывается на анализе уровней образованности, достигнутых студентом на определённом этапе обучения.

Все исследователи, изучавшие природу компетенции, обращают внимание на ее многосторонний, разноплановый и системный характер.

Основные идеи компетентностного подхода сформулированы Л.О. Филатовой следующим образом:

- компетентность объединяет в себе интеллектуальную и навыковую составляющую образования;

- понятие компетентности включает не только когнитивную и операционально-технологическую составляющие, но и мотивационную, этическую, социальную и поведенческую;

- оно включает результаты обучения (знания и умения), систему ценностных ориентации, привычки и др.;

- компетентность означает способность мобилизовать полученные знания, умения, опыт и способы поведения в условиях конкретной ситуации, конкретной деятельности;

- в понятии компетентности заложена идеология интерпретации содержания образования, формируемого «от результата» («стандарт на выходе»);

- компетентностный подход включает в себя идентификацию основных умений;

- компетентности формируются в процессе обучения не только в рамках учебного заведения, но и под воздействием окружающей среды, то есть в рамках формального, неформального и внеформального образования.

- понятие «компетенции» является понятием процессуальным, т.е. компетенции как проявляются, так и формируются в деятельности;

- компетентностный подход возник из потребности в адаптации человека к часто меняющимся в производстве технологиям. Компетенция - это способность менять в себе то, что должно измениться как ответ на вызов определенной ситуации с сохранением некоторого ядра образования: целостное мировоззрение, ценности;

- компетенция описывает потенциал, который проявляется ситуативно, следовательно, может лечь в основу оценки лишь отсроченных результатов обучения.

С позиций компетентностного подхода основным непосредственным результатом подготовки специалистов становится формирование ключевых компетентностей. Термин «компетенция» (в переводе с латинского — соответствие, соразмерность) используется для описания двух значений: круг полномочий какого-либо учреждения или лица; круг вопросов, в которых данное лицо обладает познаниями, опытом. Анализ работ по проблеме компетентностного подхода позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время отсутствует однозначное понимание понятий «компетенция» и «компетентность», часто используемых в одном контексте.

По мнению А.Г. Бермуса: «Компетентность представляет собой системное единство, интегрирующее личностные, предметные и инструментальные особенности и компоненты». М.А. Чошанов считает, что компетентность - это «не просто обладание знаниями, а постоянное стремление к их обновлению и использованию в конкретных условиях».

А.М. Ароновым компетентность определяется, как «готовность специалиста включиться в определенную деятельность», П.Г. Щедровицким - как атрибут подготовки к будущей профессиональной деятельности. О.Е.Лебедев дает определение компетентности как «способности действовать в ситуации неопределенности». И.А. Зимней «компетентность трактуется «как основывающийся на знаниях, интеллектуально и личностно обусловленный опыт социально-профессиональной жизнедеятельности человека». А.В. Хуторской, различая понятия «компетенция» и «компетентность», предлагает следующие определения. «Компетенция – включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов, и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним. Компетентность – владение, обладание человеком соответствующей компетенцией, включающей его личностное отношение к ней и предмету деятельности».

Формулировки ключевых компетенций представляет наибольший разброс мнений. В российских компаниях используется как европейская система ключевых компетенций, так и собственно российские классификации.

Перечень ключевых образовательных компетенций может быть определен на основе главных целей общего образования, структурного представления социального опыта и опыта личности, а также основных видов деятельности обучающегося, позволяющих ему овладевать социальным опытом, получать навыки жизни и практической деятельности в современном обществе.

А.В. Хуторской выделяет следующие ключевыми образовательные компетенции:

1. Ценностно-смысловые компетенции. Это компетенции в сфере мировоззрения, связанные с ценностными ориентирами человека, его способностью видеть и понимать окружающий мир, ориентироваться в нем, осознавать свою роль и предназначение, уметь выбирать целевые и смысловые установки для своих действий и поступков, принимать решения.

2. Общекультурные компетенции. Обучающийся должен быть хорошо осведомлен, обладать познаниями и опытом деятельности в вопросах национальной и общечеловеческой культуры, духовно-нравственных основ жизни человека и человечества, культурологических основ семейных, социальных, общественных явлений и традиций, бытовой и культурно-досуговой сфере. Сюда же относится опыт освоения научной картины мира.

3. Учебно-познавательные компетенции. Это совокупность компетенций ученика в сфере самостоятельной познавательной деятельности, включающей элементы логической, методологической, общеучебной деятельности, соотнесенной с реальными познаваемыми объектами. Сюда входят знания и умения организации целеполагания, планирования, анализа, рефлексии, самооценки учебно-познавательной деятельности.

4. Информационные компетенции. При помощи реальных объектов (телевизор, магнитофон, телефон, факс, компьютер, принтер, модем, копир) и информационных технологий (аудио- видеозапись, электронная почта, СМИ, Интернет) формируются умения самостоятельно искать, анализировать и отбирать необходимую информацию, организовывать, преобразовывать, сохранять и передавать ее.

5. Коммуникативные компетенции. Включают знание необходимых языков, способов взаимодействия с окружающими и удаленными людьми и событиями, навыки работы в группе, владение различными социальными ролями в коллективе.

6. Социально-трудовые компетенции означают владение знаниями и опытом в сфере гражданско-общественной деятельности (выполнение роли гражданина, наблюдателя, избирателя, представителя), в социально-трудовой сфере (права потребителя, покупателя, клиента, производителя), в сфере семейных отношений и обязанностей, в вопросах экономики и права, в области профессионального самоопределения.

7. Компетенции личностного самосовершенствования направлены на освоение способов физического, духовного и интеллектуального саморазвития, эмоциональной саморегуляции и самоподдержки. К данным компетенциям относятся правила личной гигиены, забота о собственном здоровье, половая грамотность, внутренняя экологическая культура. Сюда же входит комплекс качеств, связанных с основами безопасной жизнедеятельности личности.

Ключевые компетенции могут быть сгруппированы по трем направлениям:

- компетентности, относящиеся к самому себе как личности, как субъекту жизнедеятельности;
- компетентности, относящиеся к взаимодействию человека с другими людьми;
- компетентности, относящиеся к деятельности человека, проявляющиеся во всех ее типах и формах.

В рамках отечественной психологии компетенции рассматриваются в трех плоскостях: человек как субъект общения, познания, труда (Б.Г. Ананьев). Проявление компетентности человека в системе отношений к обществу, другим людям, к себе, к труду раскрыты в работах В.Н. Мясищева. Вектор акмеологического развития компетентности человека раскрывается в работах Н.В. Кузьмина и А.А. Деркач. Компетентность как элемент профессионализма описывается в трудах А.К. Марковой.

С учетом особенностей изучения социально-трудоового потенциала можно выделить следующие ключевые компетенции:

1. Компетенции, относящиеся к человеку как личности, субъекту деятельности, общения. К ним относятся

1.1. компетенции здоровьесбережения:

- знание и соблюдение норм здорового образа жизни,
- знание опасности курения, алкоголизма, наркомании, СПИДа;
- знание и соблюдение правил личной гигиены, обихода;
- физическая культура человека,
- свобода и ответственность выбора образа жизни;

1.2. компетенции ценностно-смысловой ориентации в мире:

- ценности бытия, жизни;
- ценности культуры (живопись, литература, искусство, музыка), науки;
- производства;
- истории цивилизаций, собственной страны;
- религии;

1.3. компетенции интеграции:

- структурирование знаний,
- ситуативно-адекватной актуализации знаний,
- расширения приращения накопленных знаний;

1.4. компетенции гражданственности:

- знания и соблюдение прав и обязанностей гражданина;
- свобода и ответственность,
- уверенность в себе,
- собственное достоинство,
- гражданский долг;

1.5. компетенции самосовершенствования:

- саморегулирования, саморазвития,

- личностной и предметной рефлексии;
 - смысл жизни;
 - профессиональное развитие;
 - языковое и речевое развитие;
 - овладение культурой родного языка,
 - владение иностранным языком.
2. Компетенции, относящиеся к социальному взаимодействию человека и социальной сферы:
- 2.1. компетенции социального взаимодействия:
- с обществом, общностью, коллективом, семьей, друзьями, партнерами,
 - конфликты и их погашение,
 - сотрудничество,
 - толерантность,
 - уважение и принятие другого (раса, национальность, религия, статус, роль, пол),
 - социальная мобильность;
- 2.2. компетенции в общении:
- устном, письменном,
 - диалог, монолог,
 - порождение и восприятие текста;
 - знание и соблюдение традиций, ритуала, этикета;
 - кросс-культурное общение;
 - деловая переписка;
 - делопроизводство,
 - бизнес-язык;
 - иноязычное общение,
 - коммуникативные задачи,
 - уровни воздействия на реципиента.
3. Компетенции, относящиеся к деятельности человека:
- 3.1. компетенция познавательной деятельности:
- постановка и решение познавательных задач;
 - нестандартные решения, проблемные ситуации — их создание и разрешение;
 - продуктивное и репродуктивное познание,
 - исследование,
 - интеллектуальная деятельность;
- 3.2 компетенции деятельности:
- игра, учение, труд;
 - средства и способы деятельности: планирование, проектирование, моделирование, прогнозирование, исследовательская деятельность, ориентация в разных видах деятельности;
- 3.3. компетенции информационных технологий:

- прием, переработка, выдача информации;
- преобразование информации (чтение, конспектирование),
- массмедийные, мультимедийные технологии,
- компьютерная грамотность;
- владение электронной, интернет-технологией.

Важность компетентностного подхода к формированию социально-трудового капитала трудно переоценить. С одной стороны, его применение позволяет воздействовать на будущего работника с целью формирования у него ключевого набора компетенций, а, с другой, описывает стратегии, которые могут быть использованы для подготовки менеджеров, управляющих процессами формирования социально-трудового потенциала.

Инновационная профессиональная компетенция (ИПК) включает дополнительную компоненту, своего рода надстройку в виде дополнительных знаний, навыков, мотивирующих факторов рационализации, оптимизации, радикального совершенствования бизнес-процессов в конкретной организации. То, что сейчас принято называть реинжинирингом. В данном случае в банке.

Однако здесь проблема распадается на две составляющие. Первая – рутинная часть. Скрупулезное выполнение заданных функций.

Вторая часть – творческая, инновационно-креативная. Разработку модели инновационно-профессиональных компетенций можно отнести как раз к проблеме малоизученных аспектов рассматриваемой проблемы.

Модель компетенций представляет собой совокупность необходимых для успешного функционирования работника на конкретной должности знаний, умений, навыков и личностных характеристик, включающих, в том числе, ценности и мотивирующие факторы.

Модель инновационно-профессиональных компетенций должна разрабатываться с учетом иерархического уровня занимаемого работником банка. Чем выше уровень тем большую роль должна занимать инновационно-креативная составляющая его профессиональной компетенции.

Инвестировав свои усилия в разработку модели компетенций, компания получает дивиденды в виде абсолютно конкретных критериев для грамотного подбора персонала; разработки процедур эффективной социальной и профессиональной адаптации новичков; оценки результативности деятельности сотрудников; составления действенных программ обучения и развития персонала; применения обоснованных систем стимулирования и мотивации персонала; аргументации причин увольнения сотрудника.

*Кузнецова Л.В.
3 курс, каф. финансов
Тюрина Ю.Г., к.э.н.
доцент*

*Оренбургский Государственный Университет
Россия, г. Оренбург*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Имущественное налогообложение, как неотъемлемая часть налоговой системы Российской Федерации, в последнее время стало наиболее актуальной проблемой в вопросах реализации налоговой политики страны. Такое состояние связано с тем, что реализация Концепции долгосрочного социально-экономического развития в Российской Федерации до 2020 года предусматривает коренное преобразование системы имущественного налогообложения. Главным аспектом в реформировании налоговой системы Российской Федерации является включение в неё местного налога на недвижимость, который заменит налог на имущество физических лиц и земельный налог. Таким образом, встает вопрос, а на каких принципах и основах будет построено налогообложение недвижимости в России. Поиск ответа на данный вопрос и является предметом исследования.

Целью исследования является определение концептуальных основ построения системы налогообложения недвижимости в Российской Федерации.

Задачи исследования:

1. Изучение текущего состояния налогообложения недвижимости в России;
2. Оценка возможности применения зарубежного опыта налогообложения недвижимости;
3. На основе полученных в ходе исследования данных определение собственного подхода к определению принципов и основ построения системы налогообложения недвижимости в Российской Федерации.

В ходе исследования были выявлены следующие проблемы имущественного налогообложения в России, которые необходимо решить при переходе к новой системе.

Во-первых, необходимо осуществить переход от инвентаризационной оценки имущества к рыночной. Данная проблема постоянно затрагивается экономистами и государственными деятелями при обсуждении проблем налогообложения имущества. В настоящее время переоценка имущества связана со значительными сложностями экономического и политического характера, что приводит к постоянному отодвиганию сроков перехода к новой системе взимания налогов. Из этого следует, что необходимо разработать эффективные методы для перехода к рыночной оценке

имущества, которые бы стали фундаментом рыночной стоимости объектов и не сделали бы налогообложение имущества для малоимущих граждан непосильным бременем.

Во-вторых, проблема идентификации земельных участков. В настоящее время используется тройное обозначение одного и того же объекта недвижимости: Федеральная Регистрационная служба присваивает участку Условный номер, Федеральная налоговая служба использует ИНН, а «Роснедвижимость» - кадастровый номер участка. Для упрощения администрирования предлагается ввести единый идентификатор, который станет уникальным номером земельного участка и заменит вышеперечисленные обозначения [1, с. 104].

В-третьих, некоторые авторы считают, что важным шагом на пути к повышению эффективности имущественного налогообложения является вовлечение в налоговый оборот максимального числа субъектов и объектов налогообложения, путем улучшения качества информационного обмена между Росреестром, органами местного самоуправления, органами технической инвентаризации и самими налогоплательщиками [2, с. 29].

Решение указанных проблем, на наш взгляд, уменьшит сложности перехода к новой системе налогообложения недвижимости.

Рассмотрение основ налогообложения недвижимости в лидирующих на мировом рынке зарубежных странах, позволило сделать вывод о возможности применения некоторых аспектов налогообложения в российской практике:

- большинство зарубежных стран акцентируют внимание на способах установления налоговых ставок ниже среднемировых, что делает недвижимость в таких странах привлекательной для иностранных инвесторов;

- многие страны находятся на пути отказа от прогрессивных налоговых ставок в пользу основной массы налогоплательщиков. Повышение поступлений в бюджет происходит другими путями. Например, законодательство США осуществляло подход, согласно которому, не повышая размер налоговой ставки, планомерно увеличивалась величина налоговой базы, т.е. стоимость недвижимости путем периодических переоценок рыночной стоимости [3, с. 444]. Данный подход также может быть направлен и на предотвращение уклонений от уплаты налога на недвижимость;

- часто происходит установление необлагаемого минимума, который рассчитывается, исходя из оценки минимальных комфортных условий для проживания;

- что касается предоставления льгот, то они часто устанавливаются не в отношении определенных категорий налогоплательщиков, а в отношении определенных объектов недвижимости. На наш взгляд, данный подход во многом полезен для России, так как он не позволяет уходить от уплаты

налога путем регистрации дорогостоящего имущества на граждан, принадлежащих к льготной категории. Однако, в настоящее время данная концепция не рассматривается должным путем в законодательных органах, и подход к льготам для будущего налога на недвижимость предлагается оставить прежним [4, с. 96].

Таким образом, было изучено текущее состояние системы налогообложения имущества в России и рассмотрен зарубежный опыт, который, с нашей точки зрения, возможно применить в российской практике. На основе проведенного исследования, можно определить собственный подход к определению принципов и основ построения системы налогообложения недвижимости в Российской Федерации.

Итак, сформулируем концептуальные основы, на которых может быть построена система налогообложения недвижимости в России.

1. Во-первых, налог на недвижимость должен быть местным налогом. Только на местном уровне могут быть адекватно установлены ставки и льготы по налогу. Кроме того, большая часть поступлений от налога должна направляться в местный бюджет.

2. Во-вторых, безусловно, имущество должно оцениваться по рыночной стоимости.

3. Объектом нового налога на недвижимость должно стать недвижимое имущество, включая землю и улучшения на ней (гаражи, здания и т.д.).

4. Льготы по налогу предлагается установить следующим образом. На федеральном уровне, должны быть определены условия проживания, которые будут удовлетворять потребности граждан в комфортном жилье на минимальном уровне, и освободить от налогообложения недвижимость, не удовлетворяющую данную потребность (Как возможный вариант, квадратные метры жилья).

5. Возместить потери от предоставленных льгот станет возможно за счет дифференциации ставок в зависимости от объектов недвижимости. Предлагается на местном уровне провести дифференциацию недвижимости по условиям комфорта проживания и установить исходя из нее различные налоговые ставки на эту недвижимость.

6. Что касается границ ставок, предлагается следующий вариант. На федеральном уровне может быть установлен интервал, в котором будут варьироваться ставки, а местные власти смогут сами определить необходимую величину из этого интервала.

Таким образом, были определены концептуальные основы построения системы налогообложения недвижимости в России. На наш взгляд, предложенный подход должен в достаточной мере обеспечить эффективность имущественного налогообложения, не сделав его непосильным бременем для малоимущих слоев населения, но при этом сохранив на высоком уровне объем поступлений в бюджет.

Использованные источники:

1. Михасева, Е. Формирование и развитие системы налогообложения недвижимости в России / Е. Михасева // Муниципальная экономика, 2009. - N 3. - С. 100-107
2. Бестаева, З. У. Налог на имущество физических лиц: актуальные проблемы и перспективы развития / З. У. Бестаева // Налоги и налогообложение, 2012. - № 6. - С. 29-30
3. Березин М.Ю Региональные и местные налоги: правовые проблемы и экономические ориентиры/Березин М.Ю. – М.: Волтерс Клувер, 2006 г. 640 с. ISBN 5-466-00171-6
4. Мишустин, М. Особенности и тенденции имущественных налогов в российской экономике и экономике зарубежных стран / М. Мишустин // Экономическая политика, 2012. - № 3. - С. 96-97.

Оглавление

<i>Абакарова З.Д., ОСОБЕННОСТИ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	3
<i>Абдрашитова А., РОЛЬ ИНФОРМАЦИИ В ЭКОНОМИКЕ</i>	6
<i>Агафонова Ю. В., Варганова К.Р., СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ НА СТЕПЕНЬ БАКАЛАВРА И МАГИСТРА</i>	7
<i>Акмаганбетова А.С., ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ</i>	12
<i>Акчулпанова Р.Р., СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРУПНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ТС "МАГНИТ")</i>	17
<i>Алатырцева Л.В., ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИЗУЧЕНИЯ ЭВАЗИИ</i>	28
<i>Александрова О.А., Ханнанова Т.Р., РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА Г. УФА</i>	30
<i>Александрова А.С., Хатмуллина Л.Р., ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОЙ РЕАБИЛИТАЦИИ ИНВАЛИДОВ НА ПРИМЕРЕ БРУКК-ФИЛМАЛ ГУП «БАШАВТОТРАНС» РБ</i>	31
<i>Алиева Н.М., ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДОСТУПНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В РЕГИОНЕ</i>	35
<i>Алхасов Т.А., РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПОТОКИ И МЕТОДЫ ИХ РАСЧЕТА</i>	37
<i>Алхасов Т.А., Алхасов Т.А., СТРУКТУРА ЦЕНТРА СОДЕЙСТВИЯ И ПОМОЩИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	41
<i>Аммосова А. К., ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КИТАЙСКО-РОССИЙСКИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ</i>	45
<i>Андреянова М. А., АНАЛИЗ РЫНКА ТРУДА КАЛИНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В УСЛОВИЯХ ВОСПРИНИМАЕМЫХ РИСКОВ</i>	47
<i>Андряшина Н.С., ИЗУЧЕНИЕ КОНЦЕПЦИИ СОЗДАНИЯ НОВОГО ПРОДУКТА В ПРОМЫШЛЕННОСТИ</i>	53
<i>Арсланов В.Г., КАЧЕСТВО ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ: НЕКОТОРЫЕ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ УЧЕНЫХ К ЕГО СУЩНОСТИ</i>	57
<i>Асабова О.М., Аршинов И.В., КОНТРОЛЬ ЗА ОРГАНИЗАЦИЕЙ ПРОВЕДЕНИЯ КАМЕРАЛЬНЫХ И ВЫЕЗДНЫХ НАЛОГОВЫХ ПРОВЕРОК НА ОСНОВЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ</i>	61
<i>Ахметзянов Э.Н., ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ</i>	64
<i>Ахметшина Г. Х., СОВРЕМЕННОЕ ПОНЯТИЕ ПАТРИОТИЗМА</i>	68
<i>Ахтареева Л.Р., КРИПТОВАЛЮТА – ЗА ИЛИ ПРОТИВ</i>	71
<i>Бабкина К.О., Гарифуллина А.Ф., ПРОБЛЕМА СЕЛЬСКИХ ДОРОГ</i>	74

<i>Баданова А.М., Ярославцева М.А.,</i> ФАКТОРЫ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА ОБМЕННЫЙ КУРС	76
<i>Бадертдинова С.Р., Гайфуллина М.М.,</i> АЛГОРИТМ ВЫБОРА ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЦИОНАЛЬНОГО ВАРИАНТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПОПУТНОГО НЕФТЯНОГО ГАЗА	79
<i>Бадиков К.А.,</i> МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	82
<i>Базыгина А.О.,</i> РОЛЬ КУЗБАССКОГО ТЕХНОПАРКА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ	90
<i>Байгельдина Э.Ф.,</i> СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	92
<i>Байтиминова Э.С., Гирфанова И.Н.,</i> НОВОВВЕДЕНИЯ В УЧЕТЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В 2013 ГОДУ	100
<i>Баландина Ю.И.,</i> ЭТИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ В БИЗНЕСЕ	102
<i>Баландина Д. М., Вострокнутова Н. А.,</i> ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ИЗМЕНЕНИЕ ВАЛЮТНОГО КУРСА	106
<i>Балянов В.В., Ханнанова Т.Р.,</i> КОРРУПЦИЯ В РОССИИ	109
<i>Басова Е. А.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ И КРЕАТИВНОСТИ ПОДРОСТКОВ НА РАЗЛИЧНЫХ УРОКАХ В РАМКАХ ВНЕДРЕНИЯ ФГОС	110
<i>Белова О.М.,</i> КОНФЛИКТЫ В СФЕРЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ	113
<i>Беляева О.Н.,</i> ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ: ЕГО НЕОБХОДИМОСТЬ И ПРОБЛЕМЫ	116
<i>Берёза Н.В., Кукович А.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ МОЛОДЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ	119
<i>Бикмурзина Р.В.,</i> ПРИЗНАНИЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТОВ АУДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	123
<i>Блейх Н.О.,</i> ПРИМЕНЕНИЕ ИДЕЙ КАВКАЗСКОЙ НАРОДНОЙ ПЕДАГОГИКИ В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННОГО ОБУЧЕНИЯ	126
<i>Блинова Е.А.,</i> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ОБЩЕГО И ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ	128
<i>Блохина Н. А.,</i> ПУТИ СБЛИЖЕНИЯ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	134
<i>Боброва Е.В.,</i> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА В РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ	138
<i>Бондаренко К.С.,</i> РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В НЕФТЕГАЗОВОЙ ОТРАСЛИ	142
<i>Бондарь О. В., Гончарова В.В., Комкова А.В.,</i> СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ТЕНДЕНЦИИ СОЗДАНИЯ ИНФОРМАЦИОННО- АНАЛИТИЧЕСКИХ ПОРТАЛОВ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ	147

<i>Бонпосова Н.М.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «САХАТРАНСНЕФТЕГАЗ»)	152
<i>Бочковская И.В.</i> , РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ	155
<i>Бражник Г.В.</i> , ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА СЕЛЬСКОГО НАСЕЛЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ СОЦИОКУЛЬТУРНОМ ПРОСТРАНСТВЕ	159
<i>Брезинская А.С., Ураев Р.Р.</i> , СОЗДАНИЕ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ	162
<i>Бувечич А.П.</i> , ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В СЕТИ ИНТЕРНЕТ	164
<i>Булгаков А.С.</i> , ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ НПФ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ	170
<i>Буравов С.В., Смирнова О.С.</i> , ВЗАИМОСВЯЗЬ ПОНЯТИЙ «КОНФЛИКТ» И «КОНКУРЕНЦИЯ» В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ	173
<i>Буравов С.В., Смирнова О.С.</i> , ПРИОРИТЕТЫ ГОСУДАРСТВА В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ГРАЖДАН	177
<i>Быстрицкий А.Ю.</i> , ПРОБЛЕМА МИГРАЦИИ И ЕЕ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ	182
<i>Быстрицкий А.Ю.</i> , ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ КУРСКОЙ ОБЛАСТИ	184
<i>Варода Л.В.</i> , БАНКОВСКИЙ КАПИТАЛ: СУЩНОСТЬ, ФУНКЦИИ И ЦЕЛИ ФОРМИРОВАНИЯ	186
<i>Вахитова Э.Я.</i> , ФОРМИРОВАНИЕ СЕМЕЙНЫХ ЦЕННОСТЕЙ ПОДРОСТКОВ ИЗ МНОГОДЕТНЫХ СЕМЕЙ	197
<i>Ведрова Т.В.</i> , ОСОБЕННОСТИ ПРЯМОГО И КОСВЕННОГО МЕТОДА СОСТАВЛЕНИЯ ОДДС	199
<i>Верейкина А.Е.</i> , ВСЕМОГУЩИЙ ВИРТУАЛЬНЫЙ МАРКЕТИНГ	201
<i>Вигандт Е.Н.</i> , РЕСУРСЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ АРКТИЧЕСКОГО ТУРИЗМА В РОССИИ	204
<i>Видус А.В., Платонова Д.А., Бубин М.Н.</i> , СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	213
<i>Видус А.В., Платонова Д.А.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ РОССИИ И США	217
<i>Вихляева С.И., Березовенко Л.В.</i> , ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И УЧЕБНО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ВОЕННОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМНЫЕ ЗАДАЧИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ	221
<i>Власова Е.В., Полатов Е.В.</i> , ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА	231

<i>Войтешук А.С., ЭФФЕКТИВНОЕ И РАЦИОНАЛЬНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ SWOT-АНАЛИЗА.....</i>	<i>234</i>
<i>Волкова А.С., ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН И ТЕНДЕНЦИИ ЕГО РАЗВИТИЯ</i>	<i>236</i>
<i>Волошенко К.Ю., Дмитриева М.А., МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ РОСТА РИСКОВЕННОСТИ ЭКОНОМИКИ БАЛТИЙСКОГО РЕГИОНА</i>	<i>240</i>
<i>Воробьев А.Н., ВВЕДЕНИЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО КОНТРОЛЯ</i>	<i>248</i>
<i>Ворошилова И.В., Рябухина А.В., ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ АГРАРНЫХ РИСКОВ.....</i>	<i>251</i>
<i>Вишневков Я.В., Чмыхов А.С., КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЛИ К СПРАВЕДЛИВОСТИ?</i>	<i>263</i>
<i>Габитова Г.Р., Шутько Г. Н., БЮДЖЕТИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ.....</i>	<i>268</i>
<i>Габитова Г.Р., Шайхутдинова Н. А., ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ООО «АЛЬДО».....</i>	<i>271</i>
<i>Гаврилова Е.С., КУЛЬТУРОЛОГИЯ НА ФАКУЛЬТЕТЕ АГРОТЕХНИКИ И ЭНЕРГООБЕСПЕЧЕНИЯ (К ВОПРОСУ ОБ ИНТЕГРАЦИИ ГУМАНИТАРНОГО И СПЕЦИАЛЬНОГО ЗНАНИЯ)</i>	<i>276</i>
<i>Гагарин Ю.Е., Гагарина С.Н., ИНТЕРВАЛЬНОЕ ОЦЕНИВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПОТРЕБЛЕНИЯ ГАЗА НАСЕЛЕНИЕМ РЕГИОНА С УЧЕТОМ СЕЗОННОГО ФАКТОРА</i>	<i>283</i>
<i>Гаджиева Х. Р., Косинова В.Н., ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ В РФ.....</i>	<i>286</i>
<i>Газалиева М.А., Раджабова М.Г., О ВОПРОСЕ КЛАССИФИКАЦИИ ОБЛИГАЦИЙ</i>	<i>289</i>
<i>Гайдарова У.М., БАНКРОТСТВО КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В РФ.....</i>	<i>292</i>
<i>Гайдарова У.М., МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СТРАХОВАНИЯ В РФ.....</i>	<i>295</i>
<i>Гайдарова У.М., БУХГАЛТЕРСКАЯ СЛУЖБА БАНКА.....</i>	<i>297</i>
<i>Гайдарова У.М., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ</i>	<i>299</i>
<i>Гайдурова М.А., Ханнанова Т.Р., МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ УРОВНЯ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ</i>	<i>301</i>
<i>Гайсаров Р. Р., Юнусбаева В.Ф., ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ</i>	<i>302</i>
<i>Галеев А., МАЛЫЙ БИЗНЕС В РОССИИ</i>	<i>304</i>
<i>Галеев А., ИНФОРМАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ.....</i>	<i>306</i>
<i>Галиева Г.Б., Ханнанова Т.Р., ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	<i>307</i>

<i>Галиева Г.Б., Абакачева М. Б., ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ИНФОРМИРОВАНИЯ ЖИТЕЛЕЙ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ НА ПРИМЕРЕ АДМИНИСТРАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА КУЮРГАЗИНСКИЙ РАЙОН.....</i>	309
<i>Галимов А.Р., Киньягулова Д.И., ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ</i>	311
<i>Гарданов Р. Р., Гарифуллина А.Ф., ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	316
<i>Гареева Ю.Р., Дуняшева Р.Ф., ВЛИЯНИЕ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....</i>	319
<i>Гареева Л. И., Ханнанова Т.Р., ОЦЕНКА И АНАЛИЗ МИГРАЦИОННОЙ СИТУАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ БАКАЛИНСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН).....</i>	342
<i>Гарина Е.П., Гарин А.П., ИССЛЕДОВАНИЕ СОСТАВА И КОЛИЧЕСТВА ВЫДЕЛЕННЫХ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ПРИМЕНЯЕМОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ.....</i>	344
<i>Герасимов И.Г., Мельник Н.А., ТОРГОВЛЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ ОРГАНАМИ: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЗГЛЯД.....</i>	348
<i>Гимазетдинова Э.Я., Фархутдинова Л.Н., АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРЕСТУПНОСТИ НЕСОВЕРШЕННОЛЕТНИХ ДЕТЕЙ.....</i>	353
<i>Гимазетдинова Э.Я., Абакачева М.Б., МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЦЕНТР КАК ОДИН ИЗ МЕТОДОВ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И МУНИЦИПАЛЬНЫХ УСЛУГ.....</i>	355
<i>Гладышева Е. В., РОЛЬ ПОДСИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ В ПРОЦЕССЕ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ</i>	359
<i>Глотова А.С., СУЩНОСТЬ РИСКА ЛИКВИДНОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	361
<i>Глотова А.С., Белкина В.В., ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ</i>	365
<i>Глотова А.С., Полякова О.С., ПЕРЕПИСЬ НАСЕЛЕНИЯ – ВАЖНЕЙШИЙ ИНСТРУМЕНТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ДЕМОГРАФИЧЕСКИХ ПРОЦЕССОВ В РФ</i>	368
<i>Глязетдинов Д.С., Фархутдинова Л.Н., ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАЛТАЧЕВСКОГО РАЙОНА РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	372
<i>Гончарук М. А., ПРОБЛЕМЫ КВАЛИФИЦИРОВАННОЙ РАБОЧЕЙ СИЛЫ В МАЛЫХ ГОРОДАХ.....</i>	374
<i>Гордеева И.А., Марчук В.И., РИСКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</i>	376
<i>Гордеева И.А., Костенко О.В., СТРАТЕГИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РАБОТНИКОВ НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	378
<i>Гречкина Н. Е., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПЛАТФОРМ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ</i>	383

<i>Григорьева О.А., Ряпосова Ю.И., «СТРАТЕГИЯ ИМИТАЦИИ: «СЛУЧАЙНЫЕ ФАКТОРЫ» ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ</i>	386
<i>Груздова А.В., КОВОРКИНГ ИЛИ РАБОТАЮЩИЕ ВМЕСТЕ</i>	393
<i>Груздова А.В., РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО КРИЗИСОВ</i>	395
<i>Грузина Ю.М., РОЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО И РЕГИОНАЛЬНОГО УРОВНЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ</i>	398
<i>Гулый К.Н., РОЛЬ ОЦЕНКИ КАЧЕСТВА ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ</i>	403
<i>Гумерова Л.Р., Шутько Г.Н., УПРАВЛЕНИЕ ТЕКУЩИМИ ФИНАНСОВЫМИ ПОТРЕБНОСТЯМИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	407
<i>Гуренкова О.В., СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ И СОЦИАЛЬНОЙ СТРАТИФИКАЦИИ</i>	410
<i>Давыдовская Г.И., КРЕДИТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА В СТРУКТУРЕ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИЛА</i>	415
<i>Далгатова А., Косинова В.Н., ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА НАРУШЕНИЕ ПРАВИЛ ВЕДЕНИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА</i>	421
<i>Даутов Р.М., ПРИМЕНЕНИЕ МЕХАНИЗМА КЛАСТЕРНОГО РАЗВИТИЯ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ РЕГИОНАЛЬНЫХ СТРАТЕГИЙ</i>	423
<i>Даянов Д. Р., Фархутдинова Л.Н., РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МУНИЦИПАЛЬНОМ РАЙОНЕ БАЛТАЧЕВСКИЙ РАЙОН РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН</i>	427
<i>Деев Д.В., ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ ТРУДА</i>	428
<i>Демина Е.Р., ПРИМЕНЕНИЕ СМЫСЛОВЫХ АЛГОРИТМОВ В СОЗДАНИИ ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТ ПО КУЛЬТУРОЛОГИИ</i>	442
<i>Джабраилова Н.Д., Тагиев Р.С., БАЛАНС В СИСТЕМЕ БУХГАЛТЕРСКОЙ ОТЧЕТНОСТИ</i>	444
<i>Джавадова Р.М., ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОМПЬЮТЕРНЫХ СИСТЕМ В ОРГАНИЗАЦИИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ</i>	446
<i>Джанбуева Д. Д., ЗНАЧЕНИЕ ТОВАРНЫХ БИРЖ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ</i>	449
<i>Дильмухаметов И.И., СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ НАУКИ И ОБРАЗОВАНИЯ</i>	451
<i>Димитрюк А.А., РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ УПРАВЛЕНЦА ПОСРЕДСТВОМ ТЕХНОЛОГИИ ФОРСАЙТИНГА</i>	451
<i>Дисбиянова А.И., Сираева Р.Р., АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО СХП «УРАЛ-ТАУ»</i>	456
<i>Довженко К.О., РОЛЬ АДВОКАТУРЫ В ГРАЖДАНСКОМ ОБЩЕСТВЕ</i>	459
<i>Доронина М.С., Горленко В.Г., СТАНОВЛЕНИЕ КОГНИТИВНОГО ОБЩЕСТВА В УКРАИНЕ (ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ)</i>	463
<i>Доштаева Е.Д., НАЛОГОВЫЙ МЕХАНИЗМ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ</i>	472

<i>Доштаева Е.Д., ВЛИЯНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ</i>	<i>475</i>
<i>Доштаева Е.Д., МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ.....</i>	<i>478</i>
<i>Доштаева Е.Д., СИСТЕМА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА</i>	<i>483</i>
<i>Доштаева Е.Д., ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ НА ПРИМЕРЕ РЕСПУБЛИКИ КАЛМЫКИЯ</i>	<i>486</i>
<i>Доштаева Е.Д., ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НА УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ</i>	<i>488</i>
<i>Дубская А.С., ЭКОНОМИКА СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА. ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В СТРАНАХ ЕС</i>	<i>490</i>
<i>Дудник Д.В., ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНЕНИЯ ПРИ РЕГУЛИРОВАНИИ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....</i>	<i>494</i>
<i>Дудник Д.В., Дудник Т.А., ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ УГОДИЙ В СИСТЕМЕ ЗЕМЕЛЬНО-ИМУЩЕСТВЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....</i>	<i>497</i>
<i>Дуйшеев Ж., АКАДЕМИК К.И. СКРЯБИН И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ НАУКА....</i>	<i>501</i>
<i>Евдокимов Д.А., Ханнанова Т.Р., ПРОБЛЕМЫ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ</i>	<i>503</i>
<i>Егоров А.Г., ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОДАЖ ПО ОТЧЕТУ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ</i>	<i>505</i>
<i>Егорова Д.А., ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ</i>	<i>508</i>
<i>Егупов Р.А., Полицинская Е.В., ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ УПРАВЛЕНИЯ МНОГОКВАРТИРНЫМ ДОМОМ: ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ</i>	<i>511</i>
<i>Елисеева О.В., МОДЕЛИРОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ</i>	<i>516</i>
<i>Ельшин Л.А., Галявов А.А., Прыгунова М.И., СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ НАУЧНО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ КЛАСТЕРОВ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА</i>	<i>519</i>
<i>Емельянова М.А., КАК ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО ОТРАЗИТСЯ НА ЕЕ ЭКОНОМИКЕ?</i>	<i>522</i>
<i>Емец А.Б., ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ И ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ И СПОРТА</i>	<i>528</i>
<i>Епишева И.В., Тахумова О.В., ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ДЕЛОВОГО ТУРИЗМА</i>	<i>531</i>
<i>Епишева И.В., Тахумова О.В., ОРГАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК</i>	<i>534</i>

<i>Еремина К.Р.</i> , ПОСЛЕДСТВИЯ ПОВЫШЕНИЯ СТАВОК АКЦИЗА	536
<i>Еремина К.Р.</i> , ПОСЛЕДСТВИЯ ПЕНСИОННЫХ РЕФОРМ	538
<i>Еремина О. И.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ МОРДОВИЯ	539
<i>Жидкова Е.Ю.</i> , ПРИОРИТЕТЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В РФ	549
<i>Жихарко В. В.</i> , ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ФОРМ ОЦЕНКИ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	554
<i>Жуковский М.А.</i> , <i>Романова Е.Ю.</i> , ФАКТОРЫ ВАЛЮТНОГО КУРСА.....	559
<i>Журавко Е.А.</i> , СТАНОВЛЕНИЕ СТРАХОВОГО РЫНКА В РОССИИ.....	562
<i>Загребяева М.А.</i> , ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ	567
<i>Зайнуллина Д.И.</i> , РОЛЬ PR-ТЕХНОЛОГИИ В ПРОДВИЖЕНИИ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ	576
<i>Зарипова А.И.</i> , <i>Шутько Г.Н.</i> , ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ВНЕОБОРОТНЫХ АКТИВОВ ОРГАНИЗАЦИИ.....	578
<i>Зарипова А.И.</i> , <i>Шайхутдинова Н.А.</i> , УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ В ОАО «МИЯКИМОЛЗАВОД».....	581
<i>Звонарева А.С.</i> , <i>Мякишева К.В.</i> , <i>Сидорова О.П.</i> , ОСОБЕННОСТИ ВОСПРИЯТИЯ РЕКЛАМЫ И СПОСОБЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ	583
<i>Зимнякова В.Е.</i> , <i>Лагодюк Е.В.</i> , РЫНОК ОРГАНОВ: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МОРАЛЬНОГО ВОПРОСА	586
<i>Зиниша О.С.</i> , <i>Васильченко А.В.</i> , ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ПОСТОЛИМПИЙСКИЙ ПЕРИОД.....	591
<i>Зиниша О.С.</i> , <i>Иванов А.Ю.</i> , ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ДЕЛА В РОССИИ.....	594
<i>Зиниша О.С.</i> , <i>Криворотенко А. В.</i> , ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ	598
<i>Зиниша О.С.</i> , <i>Кумпан А.Н.</i> , ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИИ.....	602
<i>Зиниша О.С.</i> , <i>Повойко И.В.</i> , ИНФЛЯЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННУЮ ЭКОНОМИКУ РОССИИ.....	605
<i>Зиниша О.С.</i> , <i>Чурсинова Н.Б.</i> , ИННОВАЦИИ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ ..	610
<i>Зиниша О.С.</i> , <i>Блинова А.Д.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОЦЕНТНОЙ ПОЛИТИКИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ И ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКОВ В ОБЛАСТИ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ.....	612
<i>Зиниша О.С.</i> , <i>Рытик А.А.</i> , ОФШОРНЫЕ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ	615
<i>Зиннатуллина З.З.</i> , <i>Фархутдинова Л.Н.</i>	618

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СЕЛЬСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ АРСЛАНОВСКИЙ СЕЛЬСОВЕТ МУНИЦИПАЛЬНОГО РАЙОНА БУЗДЯКСКИЙ РАЙОН РБ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА.....	618
<i>Зиязева А.М., Карачурина Р.Ф.,</i> МЕТОДЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ	620
<i>Зозулич М.Ф., Карокин Е.А., Шульгин И.А.,</i> МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ МОНОПОЛЬНОГО ПОЛОЖЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ОТРАСЛЯХ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	622
<i>Зозулич М.Ф.,</i> МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ КОНКУРЕНТНЫХ РЫНКОВ	625
<i>Зозулич М.Ф.,</i> ИССЛЕДОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЕГИОНАЛЬНЫХ РЫНКАХ.....	628
<i>Зяблицева А.А.,</i> АНАЛИЗ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА В РОССИЙСКИХ КОМПАНИЯХ	631
<i>Ибашева П.А., Омарова О.Ф.,</i> ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ	635
<i>Ибашева П.А., Магомедова З.О.,</i> ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА БАНКОВ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	637
<i>Ибрагимова А., Косинова В.Н.,</i> УЧЕБНЫЙ ОТПУСК: ОПЛАТА И ОФОРМЛЕНИЕ.....	640
<i>Ибрагимова А.Х.,</i> ОРГАНИЗАЦИЯ И ВЕДЕНИЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	643
<i>Иванов В.С., Иванов С.В.,</i> ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В РОССИИ.....	646
<i>Изильев Р. И., Гарифуллина А.Ф.,</i> РОЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РФ В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ	653
<i>Ильина Т. И., Журихин Ф.В.,</i> АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ОРГАНОВ РЕГУЛИРОВАНИЯ НА ФИНАНСОВЫХ РЫНКАХ (В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ)	655
<i>Ильиных К.В.,</i> ПРОБЛЕМЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ОТДЕЛА АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА ЛАБЫТНАНГИ ЯМАЛО- НЕНЕЦКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА	661
<i>Ильясова П.И.,</i> ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВА.....	663
<i>Ильясова Г.С., Магомедова З.О.,</i> РОЛЬ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В МУНИЦИПАЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ	665
<i>Иманова М. Г.,</i> ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПОЗИЦИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ НА РЫНКЕ.....	668
<i>Индукаев В.О.,</i> ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО ЗАКАЗА НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РОССИИ	672
<i>Исакаева Д.Ф., Гарифуллина А.Ф.,</i> ПРОБЛЕМЫ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН.....	677

<i>Исламова З.Р., Копылова А.Н., ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ</i>	679
<i>Исмагилова А.А., Шутько Г.Н., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ АКТИВАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	680
<i>Кабанов С.И., УПРАВЛЕНИЕ ТРУДОВОЙ МОТИВАЦИЕЙ</i>	682
<i>Кабанова А.А., СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	689
<i>Кабисов К.А., Гаглоева Э., К ВОПРОСУ О СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЦЕССАХ РЕГИОНА</i>	692
<i>Кабисов К.А., ИЗ ИСТОРИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ - АЛАНИЯ</i>	696
<i>Кагадий И. С., Фомина Н. Н., ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА: РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНА</i>	709
<i>Кагарманова Д. Н., Юнусбаева В. Ф., ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БАШКОРТОСТАН</i>	713
<i>Кадочникова О.В., ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ ФЕДЕРАЦИЮ</i>	717
<i>Калинина А. С., Улыбина Л. К., ПЛЮСЫ И МИНУСЫ СОЗДАНИЯ ЕДИНОЙ МИРОВОЙ ВАЛЮТЫ</i>	721
<i>Калинина И. С., УПРАВЛЕНИЕ ДЕНЕЖНЫМИ СРЕДСТВАМИ ОРГАНИЗАЦИИ</i>	724
<i>Камалова Д. А., Шайхутдинова Н.А., АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «УРАЛТЕХНОСТРОЙ – ТУЙМАЗЫХИММАШ»</i>	726
<i>Камалова Д. А., Шутько Г. Н., ПОЛИТИКА УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОНЫМИ АКТИВАМИ ОАО «УРАЛТЕХНОСТРОЙ – ТУЙМАЗЫХИММАШ»</i>	729
<i>Канапаткий А.Р., Гарифуллина А.Ф., СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ШКОЛОЙ КАК ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СИСТЕМОЙ</i>	732
<i>Каравайцева К.А., ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ</i>	737
<i>Кареева З.З., ПРОЦЕДУРА БАНКРОТСТВА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ</i>	740
<i>Кареева З.З., РОЛЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ В РАЗВИТИИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ</i>	742
<i>Кареева З.З., СТРАХОВОЙ ИНТЕРЕС КАК ПРЕДПОСЫЛКА ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ЛИЧНОГО СТРАХОВАНИЯ</i>	745
<i>Карамышев М.С., ПОНЯТИЕ ЭРГНОМИКИ КАК НАУКИ</i>	747
<i>Каратаскова В.И., Толстая О.Б., ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОПЦИОНОВ</i>	748
<i>Карачурина Р.Ф., Гумерова А.Р., РОЛЬ НЕФОРМАЛЬНЫХ СТРУКТУР В ОРГАНИЗАЦИИ</i>	755
<i>Каращук Е.В., Рассказова В.Н., Кривелевич Е.Б., К ВОПРОСУ О ДЕМОГРАФИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В ПРИМОРСКОМ КРАЕ</i>	756

<i>Каримова Л. Н., Гарифуллина А. Ф.,</i> МЕСТНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ В ТЕОРЕТИЧЕСКОМ АСПЕКТЕ	762
<i>Карслян Л.М.,</i> ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПОВ ПРЕУСПЕВАЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ	764
<i>Карташова В.В.,</i> РАЗГРАНИЧЕНИЕ ПОНЯТИЙ «ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ» И «КАПИТАЛ» ОРГАНИЗАЦИИ	767
<i>Катаев Д. В.,</i> ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РАБОТ МАКСА ВЕБЕРА В СТРУКТУРНОМ ФНКЦИОНАЛИЗМЕ	770
<i>Каиштелян М.Ю.,</i> УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	772
<i>Каиштелян М.Ю.,</i> ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ	775
<i>Кацавцева Н.А.,</i> УРОВЕНЬ КВАЛИФИКАЦИИ РАБОТНИКА НА РЫНКЕ ТРУДА.....	778
<i>Кацавцева Н.А.,</i> ВЕНЧУРНОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ НА ПРИМЕРЕ БИЗНЕС-АНГЕЛОВ	782
<i>Киньягулова Д.,</i> ФОРМИРОВАНИЕ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ	785
<i>Кирюшкина А.Н.,</i> ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН НА ТЕРРИТОРИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ.....	787
<i>Кирюшкина А.Н.,</i> ИПОТЕЧНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ В РОССИИ	789
<i>Кирюшкина А.Н.,</i> ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В РОССИИ	791
<i>Кирюшкина А.Н.,</i> ПРОЛОНГАЦИЯ ЗАЙМА ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА РОССИИ СО СТРАНАМИ ШОС И БРИКС	794
<i>Кислицына А.О., Мальцева Т.В.,</i> КУРС НА СОКРАЩЕНИЕ ЧИСЛА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ШАГ К ЭФФЕКТИВНОСТИ ИЛИ К СПРАВЕДЛИВОСТИ?	796
<i>Клименко И. А.,</i> ПРАВОВАЯ ПРИРОДА И СУЩНОСТЬ РЕАБИЛИТАЦИИ В УГОЛОВНОМ ПРОЦЕССЕ	801
<i>Климина К.,</i> СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	804
<i>Климов Р.В.,</i> АГРОТУРИЗМ КАК ФАКТОР СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ: СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ	806
<i>Климук В. В.,</i> РАЗРАБОТКА СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОМЕЖУТОЧНОЙ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ РЕСУРСОВ	821
<i>Князев С.О.,</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	823
<i>Князев С.О.,</i> МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ИНТЕРПРЕТАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ МОНИТОРИНГА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	837
<i>Ковальчук А.А., Семак Е.А.,</i> ТРАНСГРАНИЧНЫЕ КЛАСТЕРЫ СТРАН - ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	846

<i>Козлова А. А.</i> , ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ И ПРАКТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ФИНАНСИРОВАНИЯ КУЛЬТУРЫ: РЕТРОСПЕКТИВА И СОВРЕМЕННЫЙ ВЗГЛЯД	856
<i>Козлова Е.П.</i> , ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СИСТЕМЫ ВНУТРИФИРМЕННОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	863
<i>Козлова О. В., Маркевич Н.С.</i> , К ПРОБЛЕМЕ ПРАВОСЛАВНОЙ РЕЛИГИОЗНОСТИ В РОССИИ	867
<i>Комкова А.В., Трубицына В.В.</i> , НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА	873
<i>Комлев И. А., Чижова А. А.</i> , ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА В АВТОНОМНЫЙ РЕЖИМ.....	875
<i>Коновалава И.А., Нихаева Я.М.</i> , ИСТОРИКО-КУЛЬТУРНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИЙ В ОБРАЗОВАНИИ.....	884
<i>Коновалова И.А., Романенко А.С.</i> , СИСТЕМА ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ..	887
<i>Кононыхина А. Д., Соловенко И.С.</i> , ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ.....	890
<i>Конюшенко З.А.</i> , МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ С ПОМОЩЬЮ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНУТРЕННЕЙ И ВНЕШНЕЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	895
<i>Копылова А. Н., Ханнанова Т.Р.</i> , СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ	898
<i>Корман И.И.</i> , ВЫБОР ОПТИМАЛЬНОЙ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ.....	900
<i>Корнаухова Т.Ф.</i> , НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИНИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ	905
<i>Корнилова А.С.</i> , ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АКТИВНЫХ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИИ.....	908
<i>Королева А. Д., Аверина О. И.</i> , СРАВНИТЕЛЬНЫЙ РЕЙТИНГОВЫЙ АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХЛЕБОПЕКАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА	912
<i>Коростелева В.В.</i> , АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ ИМУЩЕСТВЕННЫХ НАЛОГОВ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ НА ТЕРРИТОРИИ Г. ХАНТЫ- МАНСКИЙСКА.....	916
<i>Коростелева В.В.</i> , СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НЕФТЕДОБЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСКИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....	920

<i>Коростелева В.В., ДОСУДЕБНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ, СВЯЗАННЫХ С ИМУЩЕСТВЕННЫМИ НАЛОГАМИ С ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....</i>	<i>930</i>
<i>Коростелева В.В., ПРОГНОЗ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....</i>	<i>933</i>
<i>Коростелева В.В., АНАЛИЗ ПОСТУПЛЕНИЙ НАЛОГА НА ДОБЫЧУ ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)</i>	<i>941</i>
<i>Коростелева В.В., РОЛЬ СПЕЦИАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ РЕЖИМОВ В РАЗВИТИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....</i>	<i>953</i>
<i>Коростелева В.В., ПРОБЛЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ.....</i>	<i>960</i>
<i>Коростелева В.В., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПО ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ)</i>	<i>966</i>
<i>Коростелева В.В., АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ ПО ЛИКВИДАЦИИ ЗАДОЛЖЕННОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....</i>	<i>972</i>
<i>Коростелева В.В., АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ПО ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА – ЮГРЫ).....</i>	<i>982</i>
<i>Коростелева В.В., АНАЛИЗ ДОСУДЕБНОЙ И СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВЫХ СПОРОВ ПО ТРАНСПОРТНОМУ НАЛОГУ (НА ПРИМЕРЕ ХАНТЫ-МАНСИЙСКОГО АВТОНОМНОГО ОКРУГА - ЮГРЫ).....</i>	<i>992</i>
<i>Коханова Н.М., Галимов Р. Р., ПОЯВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ОСОБОГО ВИДА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ И В ДРУГИХ СТРАНАХ МИРА.....</i>	<i>999</i>
<i>Кочергина М.Б., СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ВЛИЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ЦЕННОСТЕЙ НА ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ СОТРУДНИКОВ.....</i>	<i>1002</i>
<i>Кошелева Т.Н., ИННОВАЦИОННАЯ ИНФРАСТРУКТУРА - ВАЖНЕЙШЕЕ УСЛОВИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА</i>	<i>1005</i>
<i>Кряжева М.А., Ситникова А.Ю., ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ MLM-КОМПАНИИ</i>	<i>1009</i>

<i>Кузнецов В.П., Панов А.И., Романовская Е.В., МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ ПРОБЛЕМЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ</i>	1012
<i>Кузнецова Л.В., Тюрина Ю.Г., КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СИСТЕМЫ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ</i>	1019